



HOUSE OF COMMONS
CANADA

TEN STEPS TO A BETTER TRADE POLICY

Report by the Standing Committee on International Trade

Leon Benoit, MP
Chair

APRIL 2007

39th PARLIAMENT, 1st SESSION

CA1
XC72
-2007
T27





The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: <http://www.parl.gc.ca>

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

TEN STEPS TO A BETTER TRADE POLICY

Report of the Standing Committee on International Trade

**Leon Benoit, MP
Chair**

APRIL 2007

39th PARLIAMENT, 1st SESSION



STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Leon Benoit, M.P.

VICE-CHAIRS

Serge Cardin, M.P.

Lui Temelkovski, M.P.

MEMBERS

Dean Allison, M.P.

Guy André, M.P.

Hon. Navdeep Bains, M.P.

Ron Cannan, M.P.

Peter Julian, M.P.

Hon. Dominic Leblanc, M.P.

Pierre Lemieux, M.P.

John Maloney, M.P.

Ted Menzies, M.P.

OTHER MEMBERS WHO PARTICIPATED

Hon. Mark Eyking, M.P.

Hon. Helena Guergis, M.P.

CLERK OF THE COMMITTEE

Normand Radford

LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

Peter Berg, Analyst


Micheal Holden, Analyst

THE STANDING COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

EIGHTH REPORT

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(2), the Committee studied Canada's trade policy and has agreed to report the following.



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119703403>

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION	1
THE TEN STEPS	2
1. Increase Federal Resources Destined for Trade by a Full 50%	2
2. Increase High-Level Government-to-Government Visits	5
3. Wrap Up Existing FTA Negotiations	8
4. Sign New FTAs.....	10
5. Pursue FIPAs and Other Bilateral Agreements	15
6. Take a Leadership Position at the WTO	17
7. Increase North American Competitiveness for Global Success.....	19
8. Improve Domestic Policy to Help Canadian Companies Compete Globally	21
9. Take Steps to Increase Foreign Direct Investment Flows and Services Trade.....	24
10. Put In Place an Integrated Trade Policy.....	27
A FINAL NOTE.....	29
LIST OF RECOMMENDATIONS.....	31
APPENDIX A: WITNESSES	37
APPENDIX B: BRIEFS	41
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE	43
DISSENTING OPINION: CONSERVATIVE PARTY	45
DISSENTING OPINION: LIBERAL PARTY	47
DISSENTING OPINION: BLOC QUÉBÉCOIS PARTY	49
DISSENTING OPINION: NEW DEMOCRATIC PARTY	51
MINUTES OF PROCEEDINGS.....	55

TEN STEPS TO A BETTER TRADE POLICY

INTRODUCTION

Canada is one of the most trade-dependent nations in the industrialized world. Our economy, our jobs, our social services and our standard of living are all closely tied to our ability to participate in global markets for trade and investment. Two facts alone drive this point home: exports of goods and services account for close to 37% of the Canadian economy; and an estimated one in five jobs in Canada is linked to international trade.

Why is trade so important to Canada? The traditional answer to this question is that we lack the domestic market to be self-sufficient and maintain our current standard of living. This is the basis for our traditional focus on exports; the ability to sell into foreign markets allows us to produce more than we need at home. This added production creates jobs and wealth, and allows businesses to expand and realize efficiency gains through economies of scale.

This idea is widely understood in Canada but is, unfortunately, an outdated view of today's global business environment. The mercantilist view of the world has been discredited: exports and imports do not work at cross purposes, with the latter "taking away" jobs and wealth created by the former. Increasingly, exports and imports — as well as foreign direct investment (FDI) — are recognized as being inextricably linked to one another in the context of Canada's long term economic prosperity.

This is all the more true given the changing nature of international commerce. No longer do businesses simply manufacture and export from a single location. Increasingly, rather, they are participating in global supply chains — engaging in increasingly specialized production, where a final product may be assembled in one country using components from around the world. Exports, imports and direct investment are interconnected in this economic paradigm called "integrative trade."

The common thread running between trade and investment on the one hand, and economic prosperity on the other, is competitiveness. Indeed, the relationship between the two is self-reinforcing: trade and investment help make the Canadian economy more competitive and more productive. That, in turn, helps businesses to be successful on the world stage. International trade and investment policy must, therefore, be at the centre of any Canadian competitiveness strategy.

Given the importance of trade and investment, and participation in global supply chains, to creating wealth, employment and prosperity in Canada, it concerns us greatly to read acknowledged experts stating that Canada has a "trade policy that has effectively

[run] out of steam.”¹ There is no shortage of statistical evidence to support this claim: Canada is losing market share as a source of, and destination for, foreign direct investment around the world; in spite of strong commodity prices, merchandise exports have grown by an average of only 2.6% per year since 2002; and the contribution of exports of goods and services to the Canadian economy is falling. This latter point concerns us the most. While strong domestic demand is keeping the Canadian economy afloat for now, it cannot do so forever.

It is clear to this Committee that Canada needs a reinvigorated trade policy. In fact, the term “trade policy” itself has become outmoded. What Canada needs is a clear and focused international business strategy — one that recognizes the importance of trade and investment to prosperity in Canada, including its relationship to productivity and domestic competitiveness.

For this reason, we began, in October 2006, to conduct hearings on Canada’s trade and investment policy. Our goal was to identify the opportunities and challenges facing Canadian businesses abroad and to make recommendations to the Government of Canada towards creating a sound international business strategy — one designed to help Canada once again become a world leader in trade and investment.

To do so, urgent action is required. Canada is disappearing from the international stage, the very source of our high standard of living. This report offers a ten-step plan towards a better international business policy for Canada. We believe these steps will help restore Canada to its former position on the world economic stage and contribute to a more productive and prosperous society.

THE TEN STEPS

1. Increase Federal Resources Destined for Trade by a Full 50%

It is that presence and the ability to have an ongoing conversation that creates the business. For that, we need more feet on the ground, and we particularly need more feet on the ground from our international trade people. I’m sure you could increase the trade commissioners by 50%. That would make an enormous difference to this picture, because of the numerous meetings they must try to orchestrate. They’re just run off their feet, and we see this directly when we visit them. We organize events with them, and we get more people in the room. We participate in these things; they are the kind of resources that make those things actually happen.

Stephen Poloz, Senior Vice-President and Chief Economist,
Corporate Affairs, Export Development Canada

¹ <http://www.irpp.org/po/archive/oct06/hart.pdf>.

The challenge we face, and indeed have faced for a number of years, is to take the necessary action and to commit the necessary resources to accomplish these agreed goals. Simply said, we need to just do it. It takes resources and it takes our collective will. The European Union, the United States, Australia, India, China, Singapore and many others are steps ahead of us.

David Hutton,
Director General, Canada-Arab Business Council

It has become obvious to Committee members that one of the key deficiencies of Canadian trade policy is that the federal government is not spending enough on its trade negotiating efforts and on its trade promotion at home and abroad. We must make our commercial presence known in the world, and inject considerably more dollars, people and effort into trade. Other priority areas of government activity, such as transfers to the provinces, the Canadian military, and foreign aid have all received considerable increases in federal expenditures in recent years. So, why not foreign trade and investment, which is a major generator of the wealth that allows Canada to finance spending in those other areas?

Canada needs to have more “feet on the ground” in countries with growth potential. As the second quote above indicates, the European Union, the United States, Australia, India, China and Singapore all seem to be more aggressive than Canada in this area. As well, the Committee was told that Spain decided to adopt an especially aggressive strategy towards Latin America, with a whole series of policies; political involvement directed out of the Prime Minister’s office; and considerable government support for business delegations, chambers of commerce and other initiatives.

We received evidence that our trade negotiators are being run off their feet and that our commissioners are doing a superb job but that they are constrained by a lack of resources. We were informed that it is vital to have more offices and people on the ground.

In spite of the recognized value of these resources, witnesses came to the Committee with a common refrain: where is Canada? As a foremost trading nation, we should have a strong presence in all high-growth markets of the world, yet, for some inexplicable reason, we do not.

There is nothing more important than trade to this country. What is really needed is a substantial boost in resources in markets where there is high commercial potential. However, as Dwain Lingenfelter (Chairman and Chief Executive Officer, Nexen Inc.; Vice-President, Government Relations, Canada-Arab Business Council) explained to the Committee, “that isn’t the way the Government of Canada has looked at this. They don’t look at it as an investment [...] The budget has to increase and you have to reward success. I think that if an operation is growing in a region, then that budget should automatically be increased to reflect that. Why? Because the return on that investment is coming back to the Canadian taxpayers directly. And that’s measurable.” Mr. Lingenfelter

gave the example of Yemen, in which Canada is the biggest investor of all of the G8 countries, but is the only one without an embassy. It is high time that we start looking at expenditures on international business development as an investment in prosperity.

It is also critical that Canadians, both government trade officials and businesses, exert patience in the emerging markets of the world because it takes time for a solid Canadian presence to be established. Our involvement in these countries should not be intermittent in nature.

The Committee also heard that the federal government does offer programs to help small- and medium-sized enterprises (SME) achieve a state of export readiness, and subsequently to assist them with their international business transactions as they attempt to take advantage of market opportunities around the world. These smaller businesses often do not have the means or the opportunities to exploit these new markets on their own. However, while we recognize the success of existing programs that directly support SME, we believe that the funding for these programs should be increased.

It was also brought to our attention that bilateral business groups are useful to Canadian trade commissioners and to small businesses in Canada, and that the federal government should increase their funding to them. We need to find ways to do more with these organizations and we need to boost federal support for business partnerships and outreach.

We are of the view that the federal government's spending on trade should be increased by a full 50%. As we have already mentioned, international trade is a vital contributor to the country's economy, and the lack of financial and human resources devoted to this activity is hampering Canada's efforts to remain globally competitive. Part of that increase should be used to open new embassies where warranted.

Recommendation 1:

The Government of Canada should increase its current expenditures on trade negotiation and promotion by a full 50%. This increased spending should be allocated to:

- **Canadian trade negotiators;**
- **trade commissioners;**
- **new diplomatic offices in countries and regions with significant commercial potential for Canada (China, India, the Gulf States and the Association of Southeast Asian Nations, to name a few);**

- **international business development programs, including a revamped Program for Export Market Development (PEMD);**
- **aggressive marketing and promotion of Canada and Canadian products abroad; and**
- **bilateral business associations.**

In designing its international business programs, care should be taken to ensure that these programs are customer driven. It is imperative that the government agencies, crown corporations and government departments that are active in building international business activity around the world, are reviewed periodically to make sure that their services actually address the needs of Canadian business.

Finally, Eric Siegel (President and Chief Executive Officer, International Trade, Export Development Canada) told Committee members that his organization, Export Development Canada (EDC), does not have the legislative authority to establish its own offices outside of this country. Rather, EDC representatives must share office space with our foreign diplomats who are not always ideally situated. He also noted that EDC is also restricted in who it can hire overseas. The Committee would like to see these and other restrictions reviewed.

Recommendation 2:

The federal government should immediately undertake a review of the existing legislative restrictions that restrain Export Development Canada from having greater commercial presence in emerging markets, and remove these restrictions where feasible.

2. Increase High-Level Government-to-Government Visits

We have to convince our press and our public that there is a cost to doing business, that when an MP or a minister or a government official travels to these countries, the return on that airfare is enormous and you are playing a critical role in business development.

David Hutton,
Director General, Canada-Arab Business Council

[I]f in my company, being involved in international trade, I sat in Calgary and waited for people to come, we wouldn't do any business and I'd lose my job. And I should lose my job because I'm not doing the work that's required to be in international business development.

I think the Committee needs to become like that. Regardless of the critics, part of your role is teaching the public, and we can help in that. But we have to be able, not only to defend what you're doing, but to celebrate the successes that members of Parliament and the ministers have, or the Prime Minister has when he goes and does these kinds of visits.

Dwain Lingenfelter (Chairman and Chief Executive Officer, Nexen Inc.; Vice-President, Government Relations, Canada-Arab Business Council)

The need for more government commitment to trade and investment promotion does not end with the bureaucracy. While the question "Where is Canada?" largely relates to the shortage of trade commissioners and lack of sufficient diplomatic representation abroad, as described above, Ministers and other Members of Parliament need to do their share as well.

Dwain Lingenfelter (Chairman and Chief Executive Officer, Nexen Inc.; Vice-President, Government Relations, Canada-Arab Business Council) pointed out that, in the Arab States, Canada has sent the message that we are not interested in building closer ties with that region. How has this happened? Because elected Members of Parliament, Ministers, Parliamentary Committees and senior government officials seldom visit the region. The Committee was told that when Canadian legislators do not travel to countries like Yemen, it sends a message that Canada is, at best, ignoring these potential markets or, at worst, insulting them.

Obviously this is not a deliberate message. Nevertheless, we heard that by not actively traveling abroad to cultivate stronger relations, Canadian Parliamentarians are signaling that Canada is not interested in building closer economic ties around the world. This is the exact opposite of the signal we should be sending.

Canadian businesses that are active in global markets are asking for our help. Parliamentarians may not participate in trade and investment directly, but we have an invaluable role to play as part of a coordinated international business policy. Specifically, trade and investment in many countries is built on international relationships. Several witnesses emphasized that these relationships are not limited to business-to-business interaction, but include government-to-government contact as well, whether at the official or the legislative level. When the Prime Minister, other Ministers, Parliamentary Committees, or even individual Members of Parliament visit other countries, it signals that Canada is serious about expanding its political, social and economic ties around the world. Inviting elected members from other countries to Canada is equally important.

Other countries have recognized the importance of government-to-government contact to improving trade and investment ties. Canadian business has suffered as a result. The Committee learned that Australia is a leader in terms of building government-to-government relationships. Visits to the UAE, for example, by Australian government ministers and Parliamentary Committees were a regular occurrence. Australia's trade with the UAE has profited enormously.

It is not just Australia that uses government-to-government contact as a trade and investment promotion tool. We heard that many other countries that compete directly with Canadian companies use a similar approach. However, Canada does not operate in this way and as a result, our companies are automatically at a disadvantage with respect to those from countries like the U.S., the UK, China and France.

While high-level government-to-government contact is important, we also heard that not all types of visits are equally useful; those that amount to little more than photo opportunities at contract signings are of no value when it comes to promoting business development; such contracts are years in the making. Where the Prime Minister, the Minister of International Trade, Parliamentary Committees and senior officials do have a valuable role to play is in the early stages of business development. Building relationships, opening doors to business and sending the message that we want closer political, economic and social ties — these actions make a difference.

If overseas visits by Canadian Parliamentarians and officials are so beneficial, why do they not happen more often? Witnesses were happy to provide us with the answer: to the detriment of our international business development and long-term economic competitiveness, we are overly sensitive to the notion that international travel could be perceived as a wasteful junket. Moreover, in a minority parliament, the political obstacles to international travel are all the more pronounced.

The Committee was also told, however, that these perceptions and political issues must be overcome. We need to consider not the perception of international visits at home, but how they are viewed from abroad — as a signal of friendship and of a willingness to develop our international relationships.

In fact, we heard that the House of Commons Standing Committee on International Trade itself needs to play a leadership role in trade promotion abroad. We agree wholeheartedly with this message.

Recommendation 3:

Because many countries view close government-to-government relationships as fundamental to building closer economic ties, the Government of Canada and Canadian Parliamentarians should ensure that there are frequent focused and well-planned visits to and from priority markets. The House of Commons Standing Committee on International Trade should be actively involved in these visits.

As a final note on this subject, we would like to note that this Committee intends to be proactive in initiating high-level contacts with other countries. We have agreement within the Committee for a fact-finding mission this spring that will take us to the European Union (EU), our second most important trade and investment market, and to two other regions identified as priority markets by the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT): the Gulf States and Southeast Asia. Our objectives are to support our businesses in the region; work towards reinvigorating government-to-government contacts; and to send the message that Canada is ready to do business around the world.

3. Wrap Up Existing FTA Negotiations

If Canada cannot conclude an agreement with essentially a free port, there will be questions around whether Canada can close a deal with countries that do have much more substantial trade barriers [...] we're sending a very negative signal in failing to conclude with Singapore after six years or seven years of negotiations.

Yuen Pao Woo, President and Co-Chief Executive Officer,
Asia Pacific Foundation of Canada

The cornerstone of any international business strategy must be to remove the barriers that stand in the way of increased trade and investment. Free Trade Agreements (FTAs) are the primary tools by which this is accomplished.

Currently, Canada has FTAs in place with five countries: the United States and Mexico through the North American Free Trade Agreement (NAFTA); and bilateral FTAs with Chile, Israel and Costa Rica. Canada is also in the midst of formal free trade negotiations with four other countries or regional groupings: Singapore; the European Free Trade Association (EFTA — Norway, Switzerland, Iceland and Liechtenstein); the Central American Four (CA-4 — Nicaragua, Guatemala, Honduras and El Salvador); and South Korea.

Canada's last successful free trade negotiation was in 2001. Many of its ongoing negotiations have dragged on for years or have effectively stalled. Negotiations with EFTA, for example, began in 1998 before reaching an impasse in 2000 on the issue of protection

for the Canadian shipbuilding sector. Similarly, Canada-CA-4 negotiations began in 2001, but there has not been a formal round of negotiations since 2004. In that case, market access issues in areas like agriculture and textiles are responsible for the lack of progress.

Canada-Singapore talks also began in 2001, before stalling in 2003. In this instance, however, the delay is, in our view, justifiable. We heard that over the course of Canada-Singapore negotiations, the United States began, and concluded, its own free trade agreement with that country. Canada was prepared to use the Singapore-U.S. deal as a template for its own negotiations, but Singapore had granted concessions to the U.S. that it was unwilling to extend to Canada. For their part, Canadian negotiators were unwilling to accept an inferior deal that would put Canada at a long-term disadvantage relative to the U.S. in that market. We agree with Peter Clark (President, Grey, Clark, Shih and Associates Limited) and others who supported the stance that Canada should not accept an inferior deal.

For its part, talks with South Korea, which began in 2005, have continued uninterrupted. The most recent round of negotiations took place from 29 January to 1 February, 2007. An agreement with South Korea holds the most economic potential of any of Canada's current or prospective FTA discussions.

Although Canada has little to show for its negotiating efforts over the past six years, the Committee is encouraged by reports that recent progress has been made in all of these negotiations. The seventh round of Canada-Singapore negotiations, and the first since 2003, took place in February 2007. After a six year hiatus, negotiations with EFTA resumed in September 2006. No formal talks have taken place with the CA-4 since 2004, although the two sides have met informally several times within the past year in an attempt to resolve outstanding issues.

Nevertheless, we, as a country, need to do more to liberalize trade and investment opportunities for our businesses. Other industrialized countries — our major competitors in global markets — have made significantly more progress than Canada has. We heard that the United States, for example, has signed agreements with 15 countries. The EU and Australia have completed deals and are negotiating with countries around the world. Each new FTA signed by other countries automatically puts Canadian businesses at a disadvantage in those markets. We need to get in or risk being shut out.

Clearly, this Committee believes that Canada needs to be more aggressive in liberalizing trade and investment around the world. Recommendation 1 of this report calls for more negotiating resources for this very purpose.

We believe that the first step in a renewed emphasis on signing free trade agreements is to take care of unfinished business. There may have been legitimate reasons behind the delays, but the fact that talks with the CA-4 and Singapore are into their seventh year, and those with EFTA into their tenth year, sends the message that Canada cannot close a deal. We need to conclude these agreements and move on.

Recommendation 4:

With the goal of securing agreements that are in Canada's best interests, the Government of Canada should complete free trade negotiations with the European Free Trade Association, the Central America Four, Singapore, and South Korea as quickly as practical.

4. Sign New FTAs

We only have three very small bilateral deals, while the rest of the world is out negotiating like crazy. The Americans, the Chinese, and the Europeans are extremely active right now, trying to expand their access to other markets [...] It's about time Canada really got into the game.

Glen Hodgson,
Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada

Bringing to fruition long overdue trade agreements is only one element of a successful trade policy. Canada is in a difficult and deteriorating position globally. All of our major competitors in international markets are furiously negotiating free trade agreements. Each time a new agreement is signed, Canadian businesses effectively take a small step backward. Why? Because these trade agreements tilt the competitive balance in favour of our competitors. If a Canadian company faces a tariff in any given country of 10%, for example, while a competitor from the EU or the U.S. can sell into that market tariff-free, the Canadian enterprise will quickly see its business dry up. Canada will not be able to compete internationally if we do nothing to stem our eroding competitive balance.

The solution to this problem is simple: Canada must get in the game when it comes to signing new bilateral free trade agreements. In some cases, these agreements will open new markets for Canadian businesses. In other cases, they may simply prevent Canada from being shut out of certain markets. Either way, these agreements are badly needed.

With the exception of the ongoing negotiations discussed in the previous section, Canada is engaged in preliminary discussions on free trade with the Andean Community (Peru, Colombia, Ecuador and Bolivia) and the Dominican Republic. In our view, much more is needed. Kenneth Frankel (Board Member, International Trade Advisor, Canadian Council for the Americas) pointed out that, in November 2004, Brazil approached Canada about negotiating a free trade agreement. Nothing happened; "There are various interpretations [for] why this entreaty did not progress." In our view, these types of opportunities should be seriously considered in conjunction with Canada's overall trade interests.

One possible explanation for the lack of progress in seeking out new trade agreements is that Canada lacks the negotiating resources to pursue these deals. This is why we have recommended a large infusion of such resources as part of Recommendation 1.

Even so, countries much poorer than Canada have clearly not been limited by a lack of negotiating resources. The Committee learned from His Excellency Eugenio Ortega (Ambassador, Embassy of Chile) that Chile has signed eight free trade agreements since 2005, including deals with China and India. We find this remarkable, given that Chile is less than half as wealthy as Canada on a per capita basis.

This Committee believes that Canada needs to vigorously seek out new trade liberalization opportunities around the world. We recommend that Canada adopt a two-pronged strategy for doing so: signing “defensive” and “proactive” free trade agreements.

Our model is the EFTA. In our meeting with a delegation of parliamentarians from that group, we were struck by the parallels between Canada and EFTA. Both are prosperous economies situated next door to economic giants that are, at the same time, their largest trading partner and their principal competitor abroad. In addition, like Canada with the U.S., EFTA uses its free trade agreement with the EU and proximity to that market to attract FDI from around the world.

EFTA seeks out free trade agreements on two tracks. The first is to ensure that its companies are not effectively shut out of any markets because the EU enjoys preferential access. As a result, EFTA has been quick to pursue trade deals with countries where the EU has already done so, or is in the negotiation process. These deals are what we call “defensive” trade agreements.

This Committee believes that Canada should adopt a similar approach with regard to its major international competitors. As mentioned earlier, we were told that the United States has signed trade agreements with 15 countries. With the exceptions of Mexico, Chile and Israel, that essentially means that U.S. producers have an automatic competitive advantage over Canadian businesses in 11 countries. For Canadian businesses to succeed, they must at least be given a chance to compete on a level playing field.

We heard from Liam McCreery (Past-President, Canadian Agri-Food Trade Alliance) that when the U.S. signed a free trade agreement with Morocco, it gained preferential treatment for its grain producers. On the surface, Morocco may seem like a relatively minor market, but it is the gateway for all of Africa for grain.

Moreover, Canada has historically tried to parlay its access to the U.S. market via NAFTA to attract FDI to this country. It will have a difficult time doing so if countries can more easily access the U.S. market directly.

In our view, we need to close the gap between Canada and the U.S., as well as the gap between Canada and our other major global competitors. Canadian producers deserve to at least have a chance to compete.

Recommendation 5:

Recognizing that Canadian businesses have been shut out of some markets because competing countries have preferential trade agreements in place and Canada does not, the Government of Canada should determine in which countries Canadian businesses are operating at a disadvantage with respect to their major competitors, and then negotiate “defensive” free trade agreements that prevent Canada from being shut out of those markets.

The second step in implementing an EFTA-style trade liberalization strategy is to pursue “proactive” interests. EFTA tries to stay one step ahead of the EU by negotiating trade deals with countries where the EU has not yet done so. This “first mover advantage” gives businesses from EFTA countries a step up, even if only temporarily, on their EU competitors. This gives them a head start in forging partnerships and developing relationships in other markets.

We believe that Canada should also seek out “proactive” trade liberalization agreements based on its own priorities. Committee members have a range of views on where trade agreements would be beneficial — the Gulf Cooperation Council (GCC) and the ASEAN countries are but two such examples.

However, our study did not include an exhaustive analysis of where free trade agreements would be most beneficial. We note that in its *Report on Plans and Priorities 2006-07*, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) lists the following “core group of priority markets”: the United States, Mexico, China, India, Brazil, Russia, Japan, South Korea, the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), the Gulf Cooperation Council and the European Union.

When it comes to choosing from within this list, we agree with Mr. Claude Wild (Minister-Counsellor and Deputy Head of Mission, Embassy of Switzerland) who stated that, in Switzerland, government is at the service of industry and does not impose a bureaucratic plan on business. In our opinion, Canada should follow a similar philosophy. DFAIT should consult with Canadian businesses, unions and civil society organizations active abroad to determine where free trade agreements would be valuable and feasible, and then take the steps needed to reach an agreement. Steps should be taken to ensure that the organizations with which the government consults are being socially responsible and are therefore representing Canada well.

Recommendation 6:

The Government of Canada should continue to consult with Canadian businesses, unions and civil society organizations active overseas, to determine where Canada's "proactive" trade interests lie, that is, where Canada would most benefit from improving two-way market access. The Government of Canada should then aggressively pursue trade deals with countries considering those assessments. At the same time, since the reputation of Canada as a whole is affected by the activities of Canadian companies abroad, the Government of Canada should also ensure that the businesses and unions with which it consults (i.e., those active overseas) are acting in a socially responsible manner.

Two countries stand out as being worthy of consideration as a special case. Except for witnesses representing specific regions of the world, nearly everyone who appeared before the Committee spoke of the importance of China and the need for Canada to have a China-specific strategy. India is also a crucial, high-growth economic partner for Canada.

We believe that having China and India strategies that involve close engagement with, and direct investment in, these two countries is critical to the long run survival of Canadian businesses. The significance of these markets cannot be overstated. Put simply, if Canadians do not invest in, or import from China and India, others will, putting Canadian companies at an enormous disadvantage relative to their international competitors. Although China is sometimes blamed for the erosion of the manufacturing base in Canada, the reality is that building closer economic ties with China will give Canadian business a better chance to compete with their international counterparts. Closer involvement with India, for its part, could open up additional market opportunities for Canada's service industries as well as accelerating Canadian investment in that country.

The Committee is pleased to note that on 12 March 2007, the federal government announced that, once ongoing negotiations on a foreign investment protection and promotion agreement between Canada and India are completed, it will pursue a free trade agreement with India. We believe that this announcement is a step in the right direction and we call on the Government of Canada to adopt a similar position with respect to China.

Recommendation 7:

The federal government should develop and start to implement comprehensive strategies on Canada's commercial relations with China and India, including the conclusion of foreign investment protection and promotion agreements prior to the negotiation of a bilateral free trade agreement with each country. These strategies should also include consideration for human rights; more aggressive promotion of Canada and Canadian products; and greater involvement of the Chinese and Indian diasporas in Canada.

Finally, the Committee heard that one of the reasons it may take Canada so long to negotiate free trade agreements is that we tend to seek large-scale, comprehensive deals. We were told that Mexico, for example, negotiates deals much more quickly than Canada because its trade agreements are less comprehensive. As Peter Clark stated, trade deals are usually about exceptions; countries agree on free trade in principle, but negotiate on the basis of reservations they have in certain sectors or on certain issues.

Mexico, on the other hand, emphasizes common ground in its negotiations. It quickly reaches consensus on the 90% or 95% of tariff lines that are not controversial and then concludes the deal. As economic ties grow and trust is built over time, the remaining 5% or 10% of unfinished negotiations can be dealt with down the road through the work of joint committees.

In other words, trade agreements do not have to be perfect. Indeed, agreements that liberalize trade only in certain sectors are gaining popularity around the world. These types of agreements go by a variety of names like Trade and Investment Cooperation Agreements or Economic Cooperation Agreements. We believe that if Canada cannot complete a free trade agreement which, according to the WTO, requires liberalization of “substantially all the trade” between participating countries, then it should consider seeking out less comprehensive agreements as an interim step towards a more complete trade deal.

We believe that a trade agreement that opens doors for 90% of Canadian businesses immediately is almost always better than holding out for a perfect deal that may take years to complete. The only time this may not be true is in a case such as the Canada-Singapore negotiations mentioned earlier. Certainly we believe the feasibility of adopting the Mexican model in Canada should be studied in detail.

Recommendation 8:

In future free trade negotiations, the Government of Canada should consider studying and possibly adopting the Mexican negotiating model, in which agreements are signed without necessarily resolving all sensitive issues and where Canadian interests are protected through the exclusion of certain sectors from negotiations. If Canada were to use such a negotiating model, then as the relationship grows, these concerns could be addressed in subsequent contact between the two parties. The Mexican model should not be employed in cases where Canadian businesses would be put at a disadvantage relative to their major competitors by a free trade deal.

5. Pursue FIPAs and Other Bilateral Agreements

[T]rade arrangements are more than just free trade agreements. Rather, they include investment protection agreements, air agreements, tax treaties and other means to help Canadian business and get them involved in global supply chains, such as regulatory cooperation and science and technology agreements. The list is fairly broad.

David Plunkett (Director General, Bilateral and Regional Trade Policy,
Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade))

A comprehensive, well-articulated international business policy is about more than just free trade agreements. There are a variety of policy instruments at Canada's disposal that can help improve economic linkages around the world and integrate Canada into global supply chains. These include foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs), air service agreements, tax treaties, science and technology agreements and agreements on regulatory cooperation. For an effective international business policy, Canada needs to make use of the entire arsenal of international agreements at its disposal.

Indeed, the Government of Canada has been active in this regard. Since 2004, it has signed double taxation agreements with 9 countries; five air transportation agreements, including one with China; and one FIPA — with Peru. In a significant step, it has also signed science and technology agreements with China and India.

Nevertheless, we heard from witnesses that more needs to be done. In particular, witnesses focused on three specific areas: foreign investment protection, air services and regulatory cooperation.

Of these, FIPAs are perhaps the most important from an international business development perspective. FIPAs help protect Canadian investors in developing countries by setting out legally binding rights and obligations on the parties involved. These agreements mitigate some of the risk that businesses could face when investing in emerging markets.

FIPAs are of particular importance in global supply chains and integrative trade. These agreements encourage investment, allowing businesses to reposition elements of their production activity around the world in as cost-effective a manner as possible. These investments help build trade linkages, laying the groundwork for further economic cooperation down the road.

Canada has FIPAs in place with 23 countries and is currently negotiating with three others — China, India and Jordan. We heard from several witnesses that FIPAs are generally much easier to negotiate than free trade agreements. These witnesses called on

Canada to continue to expand its network of investment protection agreements around the world. In particular, we heard that more such agreements are needed in Latin America and in Asia. Colombia, Indonesia and Vietnam were three countries specifically mentioned.

Recommendation 9:

The Government of Canada should immediately open negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs) with Indonesia, Vietnam and Colombia. It should also negotiate FIPAs with other countries, after consulting with businesses to determine where investment protection and promotion agreements would be beneficial.

The Committee is pleased that FIPA negotiations are underway with India and China. In China especially, Canadian businesses have expressed concerns about intellectual property theft and the wide scale manufacture of counterfeit goods. A FIPA will go a long way towards addressing those concerns and will encourage Canadian companies to invest in China.

The Committee also heard that air service agreements can play an important role in building business ties. Establishing direct flights between Canada and key markets lowers the cost, both in terms of dollars and in time, of doing business. It also acts as a signal, sending the message that Canada is serious about establishing international linkages on its own and not relying on transit through the United States and the EU to reach other countries. The Committee heard that air service agreements would be beneficial in a number of key markets, especially major transportation hubs like Singapore.

Recommendation 10:

The Government of Canada should expand its network of air services agreements around the world, including with Singapore.

Agreements on regulatory cooperation can also play an important role in improving trade ties with certain countries. While a proper regulatory environment is important, all too often, regulations and safeguards are used by some countries as non-tariff barriers to imports. We heard that these barriers are a major impediment to increasing our trade with Europe, particularly for many Canadian agri-food producers. In fact, the Committee was told that exporting to Europe can be so difficult that many Canadian businesses establish European affiliates in order to penetrate that market. Glen Hodgson (Senior Vice President and Chief Economist, Conference Board of Canada) informed the Committee that sales by Canadian affiliates in Britain are eight times higher than Canadian exports to that country.

The Committee believes that treaties that lower these regulatory barriers, by working towards common recognition of standards or achieving some measure of regulatory co-operation or harmonization, would lower the cost of business and reduce barriers to trade, especially for Canadian small- and medium-sized enterprises (SMEs). We are not suggesting that Canada adopt lower regulatory standards. In fact, we are not in a

position to comment on whether Canadian standards are higher or lower than those of other countries. In the case of affluent, industrialized societies like those within the EU, we believe that Canada should be able to reach some agreement that reduces implicit barriers to trade without compromising safety.

Indeed, we note that Canada and the EU have tried to make some progress in this area: regulatory cooperation was one component of recent negotiations towards a Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA) between the two parties. Unfortunately, negotiations on the TIEA were suspended in 2006 because some issues required clarification that would come when the current round of World Trade Organization (WTO) talks was concluded.

However, a new multilateral trade agreement is not on the horizon. We believe that Canada should not sit on the progress it has made to date on regulatory cooperation with the EU, while it waits for negotiations to resume at the WTO.

Recommendation 11:

Building on the progress made during its Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA) negotiations with the European Union (EU), the Government of Canada should negotiate a regulatory cooperation agreement with the EU that will remove non-tariff barriers facing Canadian businesses in that market.

6. Take a Leadership Position at the WTO

Like Australia, we operate on a number of tracks, but again, like Australia, we have traditionally given top priority to multilateral trade rules and liberalization under GATT and now, the World Trade Organization

Kate Lackey, High Commissioner,
New Zealand High Commission in Canada

[T]he WTO remains the most promising framework to fully liberalize world trade in a way that is fair.

Claude Wild,
(Minister-Counsellor & Deputy Head of Mission, Embassy of Switzerland),

When it comes to international trade, there is nothing more important than having the right trade rules at the multilateral level. The Committee was told by a number of witnesses that the WTO was the most promising framework to fully liberalize world trade.

In order to get the rules that we want in place, we need to have an ambitious outcome to the WTO Doha Round of negotiations. The good news is that the suspension on technical discussions has now been lifted and these discussions are now underway. However, the task at hand will not be easy. For a successful round to be realized, there will have to be concessions by all of the major players in all aspects of the negotiations.

The key obstacles to successfully completing the Doha Round continue to lie in agriculture, the most distorted sector of world trade. Three challenges stand out. The first is how to get domestic support, which makes up over 30% of European farm income and 18% of U.S. farm income, down. Domestic farm subsidies cause overproduction that, in turn, depresses commodity values globally.

Producers in Canada and other countries, especially developing countries, cannot compete against these subsidized farm products. Countries should be able to produce and sell on the international market based strictly on their abilities to capture foreign markets instead of having production decisions influenced by subsidies and other trade-distorting practices. Achieving progress at the WTO is the only way to resolve this issue, since bilateral agreements do not address domestic support. The Canadian government's position is to obtain the maximum possible reduction or elimination of production and trade-distorting domestic support.

The second challenge is how to improve market access for agricultural exports. The Committee heard that agricultural tariffs are three times higher than those on non-agricultural goods, and tariffs tend to increase as you move from raw products to value-added products (this is known as tariff escalation). There is an urgent need for deep cuts in tariffs and a resolution to the tariff escalation problem.

The third challenge is what to do about "sensitive sectors" in agriculture. Many countries have sensitive agricultural sectors that they wish to protect, and Canada is no exception. In our case, these products (such as dairy, eggs, poultry) are governed by a supply management system.

We believe that Canada should play a leadership role at the WTO in ensuring that all countries lower their trade-distorting tariffs and subsidies in agriculture and in other sectors. Canada needs to become an aggressive and influential player so that it can help successfully complete this long-running Doha Round.

Recommendation 12:

Recognizing the benefit from the expanded access to global markets that a successful Doha Round could secure, the Government of Canada should take a leadership role in ensuring the completion of a broad and ambitious outcome to the current World Trade Organisation negotiations.

7. Increase North American Competitiveness for Global Success

Our view is that our foreign policy really needs to proceed along two main tracks. Track number one is, obviously, with the United States, our most important relationship by far, something we have to think about every day, but we're not recommending or advising a big bang solution in terms of our relationship with the United States. It's more a matter of practical, day-to-day, rules-based engagement with the United States, seeing that they're our greatest friends and allies, but also looking after our own interests in that relationship.

Glen Hodgson,
Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada

Increasingly what we need to do in North America is develop a North American strategy when it comes to addressing competition that comes from China and other countries in Asia.

Carol Osmond,
Senior Policy Advisor, Canadian Association of Importers and Exporters

By now, Canadians are aware of the pre-eminent importance of our trade relationship with the United States. Every day, \$1.9 billion in goods, 37,000 trucks and 300,000 individuals cross the border. The bilateral trade relationship is the largest in the world. It is thus a huge motor for our growth and prosperity; our exports to that market account for a full 30% of our GDP.

There are two main reasons for focusing on the U.S. and on North America as a whole. First, it is important for Canada to ensure that it can meet the intense competition from the Asia Pacific region facing its exports to the U.S. Increasingly, emerging countries such as China, are beating Canada as they compete for success in the world's largest and most diversified market. We must do something about this before the cost to our economy is too great.

Second, maximizing North American competitiveness can help develop the more efficient continental supply chains and platforms that allow us to better take on the global competition that exists in third markets.

For both of these reasons, it is absolutely vital to remove barriers to the movement of goods and services on the continent. Regulatory impediments to cross-border flows of goods and services, which Glen Hodgson told the Committee served as "a very insidious and clever way of keeping goods out of markets", must be removed, and delays at the land border between Canada and the U.S. minimized.

On the question of regulation, the Committee heard that there are often small, rather inconsequential differences in regulatory standards and processes between the two countries on a particular product or group of products. These differences can and should

be eliminated to enhance cross-border trade. Of course, where the need for separate regulations is warranted, no adjustment to the Canadian regulatory system would be necessary.

Also crucial to Canada-U.S. trade and investment, and to incoming investments from non-U.S. countries, is having a border that operates efficiently. Addressing border issues is critical to the competitiveness of Canadian firms. The Committee was informed that significantly more investment is required in hard border infrastructure, in the alignment of security systems between the two countries, and in raising the “intelligence” of the border.

Regrettably, however, the Committee was also told by Carol Osmond (Senior Policy Advisor, Canadian Association of Importers and Exporters) that the border is becoming thicker instead of thinner, despite best efforts to streamline cross-border movements. Initiatives such as the Western Hemisphere Travel Initiative and the introduction by the U.S. Department of Agriculture’s Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) of an import fee, are making things worse. The bottom line is that security continues to be a major preoccupation in the U.S., and these concerns must be dealt with.

Much of the work that is now going on to remove regulatory and border impediments to North American commerce is being carried out under the Security and Prosperity Partnership (SPP), an initiative launched by the three NAFTA member countries in 2005 to improve regulatory cooperation (i.e., remove regulatory barriers), sectoral collaboration and trade facilitation, as well as to fix border problems.

The Committee is convinced that the SPP represents a vital initiative in the quest for greater North American competitiveness.

Recommendation 13:

Canada should continuously push forward the agenda of the Security and Prosperity Partnership, thereby aggressively working towards the removal of as many obstacles to a seamless movement of goods and services across North America as possible, with greater public oversight and transparency.

Ben Tomlin (Fellow, C.D. Howe Institute) suggested that we need to begin discussions with the U.S. on developing a common external tariff system. Currently, we have a complicated and costly rules-of-origin process that applies in those instances when we import intermediate inputs from outside of the NAFTA economic space to create a final product to be shipped to the U.S. If there was a common external tariff system, rules of origin would be a thing of the past and trade would be considerably facilitated.

Finally, several witnesses raised the point that the lack of effective intellectual property enforcement in Canada, designed to block counterfeit and pirated products coming into Canada (primarily from China), and then being transshipped into the U.S., is proving to be a significant irritant in Canada-U.S. trade. Indeed, Canada has been included on the U.S. Trade Representative's 301 Watch List of countries with somewhat inadequate and ineffective intellectual property rights protection for the past several years, and something must be done to rectify the situation.

Recommendation 14:

The federal government should undertake effective intellectual property enforcement to keep counterfeit and pirated products from entering Canada and from being transhipped through Canada to our trading partners.

8. Improve Domestic Policy to Help Canadian Companies Compete Globally

[T]he first thing we need to do is have sound domestic economic fundamentals and make sure that our businesses are operating in the healthiest economic environment possible. That, of course, involves a whole range of domestic economic policies — fiscal, regulatory, labour market, infrastructure...

Terry Collins-Williams, Director General, Multilateral Trade Policy,
Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)

The competitiveness of the domestic economy is a determining factor in the economic success of the country and this is what we must make clear to our domestic economic stakeholders who promote the protectionist lobby. We must make them understand that it is in the country's best interest to become more open to imports, because it encourages competition and pushes our economic sectors to perform better. In this regard, the Swiss government understands that exports and foreign investments are not the only factors in the growth of the economy. Imports and foreign investments in our country are equally important.

Claude Wild,
Minister-Counsellor & Deputy Head of Mission, Embassy of Switzerland

We're still stuck in a world of mercantilism, where we largely see exports as good and imports as bad, and we want a little bit of investment, but we only want it on certain terms. That doesn't work any more. The world has already moved beyond Canada. We've become a laggard rather than a leader in international trade. I think it's time for us to move to the front of the pack.

Glen Hodgson,
Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada

In this era of globalization, it has become clear that a country's domestic economic policy and its overseas trade policy are inextricably connected. In today's world of international commerce, it is of maximum importance to "get one's own house in order" so as to help companies compete better internationally.

What does this mean in practical terms? Well, for one thing it means that Canada needs to have the necessary physical infrastructure at its land border with the United States to lower border delays and adequate maritime ports to move goods efficiently in and out of Canada. On the question of ports, the Committee was informed by Carol Osmond that there was a need for a "comprehensive and integrated policy that looks at both the west coast and the east coast and how they work together." Rail capacity and the ability to move goods by rail are also important. Witnesses told us that the federal government's Pacific Gateway project is proving to be very important in dealing with infrastructure concerns, but that more investment in infrastructure would be desirable.

In this new period of strong global competition, we also need to provide companies and employees with the ability to upgrade their products and processes. Not all businesses adjust well to this competition or benefit from it. Instead of protecting these companies, however, we should help them adjust to the new competition by investing in, or making it easier for them to invest in, new technologies and innovation.

Even though we need to develop highly innovative specialized products for the world market, according to Gilles Rhéaume (Vice-President, Policy, Business and Society, Conference Board of Canada), Canada does not invest as much in new technologies as do other countries. Nor are we as good as others in commercializing new technologies.

Human capital development is just as important. Skills upgrading and retraining are critical to ensuring that workers remain productive and employable. In cases where a business cannot compete, we need to ensure that its employees are quickly able to find work elsewhere.

Third, the Committee heard that Canada requires a tax policy that makes it easy to invest in new technology (innovation); currently, this country has the world's eighth highest level of taxes on this type of investment. Taxes on capital discourage businesses from investing in capital expansion. As well, Canada's corporate income tax rates should be reduced to be competitive with other countries. Witnesses told the Committee that Canadian companies are at a disadvantage relative to their competitors in countries like France, the United Kingdom and Japan where corporate tax rates are lower.

The Committee acknowledges the importance of a competitive tax system for Canadian businesses. We also note that many of the services financed by taxes levied in Canada, such as our universal health insurance program, also improve domestic competitiveness by lowering the costs of doing business in this country. Employers in Canada do not need to pay into private health insurance programs as they would in other countries. Any adjustments to the tax system should take these benefits into account.

We also heard that the federal tax regime should also not impose a punitively high marginal tax rate on the working poor so that there can be a better transition from social support to paid employment.

Competitiveness would also be greatly served if our “balkanized” internal, domestic market was operating with fewer regulatory obstacles put up by the provinces, if the regulatory duplication and overlap that exists between federal government departments was eliminated, and if there was less overlap between federal and provincial regulation.

Recommendation 15:

The Government of Canada should modernize and strengthen its infrastructure, tax, regulatory, human resources, innovation, and other domestic policies to ensure that Canadian companies are as well positioned as they possibly can be to compete in the global economy.

Recommendation 16:

The Government of Canada should take steps to ensure that federal tax rates on Canadian businesses are competitive with those of other leading industrialized nations. The setting of these tax rates should take into account the substantial competitive advantages of the Canadian health care system and other social programs.

Recommendation 17:

The federal government should take a leadership role and work in collaboration with provincial and territorial governments to establish a barrier-free internal market by the end of 2008.

Finally, a crucial point to make is that maximizing competitiveness means dropping the mercantilist notion that “exports are good and imports are bad”. The Committee heard from Carol Osmond that the import content used to make Canadian exports now averages around 35% and that, in many manufacturing industries, that particular ratio exceeds 50%. Given the present “integrative trade” environment, we need to get better access to lower cost inputs to our exports. In other words, opening the economy to imports helps exports, and thus is critical to the operation of our domestic economy.

From a strictly economic perspective, it even makes sense to liberalize unilaterally whenever possible to improve competitiveness. Becoming more open to imports and foreign investment encourages competition at a time when globalization is making it more and more difficult to remain competitive.

Recommendation 18:

Given the increasing importance of lower-cost imports in the Canadian production of goods that are subsequently exported, the Government of Canada should study the feasibility and the consequences of unilaterally eliminating its remaining industrial tariffs.

It would also be wise to give Export Development Canada powers similar to those enjoyed by the U.S. Export-Import Bank to finance, on competitive terms, imports into Canada. As was mentioned above, many of these imports are used as inputs in the production of eventual exports.

Recommendation 19:

The federal government, as part of its next legislative review of Export Development Canada, should consider providing that agency with the authority to also finance imports that are critical to Canadian exports.

Finally, Glen Hodgson told the Committee that Canada's trade remedy (i.e., countervail, anti-dumping, safeguards) system "was built for the traditional view that imports are unfairly competing against domestic goods. We still need to examine whether competition is fair or not, but we have to do it with a different mindset — not assume that imported steel from China is a bad thing. Maybe for some manufacturers, it's critical; it's the only way they're going to be in the game."

Recommendation 20:

The Government of Canada should immediately review its trade remedy system to ensure that critically valued imports, needed as inputs by companies who subsequently export products out of the country, are not unnecessarily blocked.

9. Take Steps to Increase Foreign Direct Investment Flows and Services Trade

We have to focus a lot more energy, not just on attracting investment to Canada, but on actually facilitating investment outward by our companies because there is this significant multiplier effect [...] One way to actually generate wealth in Canada is to encourage our business community to use investment as a way to deepen their penetration of other markets, to make themselves more efficient, to reach other consumers, to make sales from foreign affiliates.

Glen Hodgson,
Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada

Now I am going to link that to trade in services, because our share of trade that is services is actually in decline while the rest of the world is seeing services grow. There's a huge irony there. Services are 70% of our domestic economy. Part of that is because resources are so important, but we believe part of it is because we haven't really focused on services in a strategic way [...] We have too much protection, and if you protect too much at home, your firms are not positioned to go out into the world and be able to compete internationally.

Gilles Rheaume, Vice-President,
Policy, Business and Society, Conference Board of Canada

Generating foreign direct investment inflows and outflows should be a Canadian policy priority. Throughout the world, international investment is growing at close to double the growth rate of exports and more than double that of GDP. Unfortunately, as Gilles Rheaume informed the Committee, Canada's relative performance with respect to both inflows and outflows has been slipping.

According to the Conference Board of Canada's recent report on Canadian competitiveness in the global economy, "the future winners in the world economy will be those who successfully play the foreign investment game — both attracting FDI and sending it outward. Canada therefore needs a clear strategy for both inward and outward FDI."²

Investment from abroad not only creates valuable jobs and economic growth in Canada, but also brings new technologies, innovation, and research and development activities to the country — ultimately paving the way for productivity gains. Unfortunately, the Conference Board report suggests that Canada has lost ground in competing for investment inflows and that it needs to re-establish itself as an attractive destination for new investment. To a large extent, this country's international competitiveness is being undermined by lagging productivity and obstacles that are a feature of the existing business climate, many of which have already been mentioned in the preceding section of this report.

In terms of strategy, the Conference Board calls on Canada to specialize in certain niches within global supply chains, such as advanced technologies, high value-added business services and emerging technologies, and attempt to attract foreign investment in these areas. The Board also suggests that Canada should do a better job of promoting its investment strengths to the world, and ensure that the Canada-U.S. border is as seamless as possible so as not to deter potential foreign investors who wish to serve the U.S. markets through investments here.

² Conference Board of Canada, *Mission Possible: Stellar Canadian Performance in the Global Economy*, The Canada Project Final Report, Volume 1, 2007, p. 81.

Facilitating and protecting outward Canadian FDI is also vital. By investing outside of the country, Canadian companies can gain access to global value chains and reach more foreign customers thereby enhancing their global competitiveness and profitability. Indeed, sales by Canadian foreign affiliates are rivalling Canadian goods exports in magnitude. Generating more outflows of FDI also leads to more trade, as increasingly trade is following investment. According to EDC analysis, two dollars of future trade is created for every dollar invested, with this trade result rising to six dollars if the investment occurs in very low-income countries.

One of the key ways to generate additional FDI outflows is to enter into bilateral investment protection and promotion agreements, or FIPAs. These have been examined in Section 5 of the report. The Committee heard that another tool at the government's disposal is to have Export Development Canada be more aggressive in supporting the efforts of Canadian business to invest abroad.

Turning to services trade, the above-mentioned Conference Board report bemoans the poor performance of Canada's services exports, which at 12.8% of total exports, is well below the OECD average of 22% and that of the U.S. (28%). It suggests that this country should take greater advantage of its potential as a services exporter and also broaden the range of services that we are competitive in.

The report calls on Canada to adopt a three-pronged strategy to enhance services trade:

- Improve the structural and regulatory environment in Canada for services activity;
- promote exports and investment abroad of our services providers; and
- achieve greater market access through the successful completion of the General Agreement on Trade in Services (GATS) negotiations within the WTO Doha Round.

Recommendation 21:

The federal government should immediately develop and implement clear and comprehensive strategies to (a) generate more foreign direct investment inflows and outflows and (b) strengthen international trade and investment in services.

10. Put In Place an Integrated Trade Policy

The next step, then, is [...] looking at all the instruments of government, things like the Canadian Commercial Corporation, EDC and Investment Canada, which has been drawn inside International Trade Canada; and giving the right mandates to some organizations.

Glen Hodgson,
Senior Vice-President and Chief Economist, Conference Board of Canada

We should be under no illusion that anything less than a unified and aggressive effort will yield the desired result.

Kenneth Frankel,
Board Member, International Trade Advisor, Canadian Council for the Americas

The first section of this report recommended an increase of 50% in Canada's trade and trade promotion related budget. We called for a massive injection of resources that reflects the importance of international trade and investment to the long-term wealth and prosperity of Canadians.

As much as we believe a large cash infusion is needed, for that money to be spent effectively, the machinery of government that implements (and influences) Canada's international business policy needs to run smoothly.

Creating, maintaining and supporting international business policy, both at home and abroad, is the responsibility of the Government of Canada and its various departments and agencies. To be effective at this task, the machinery of government that underpins this effort must work smoothly, efficiently and in a cohesive and coordinated manner. However, even a cursory glance at the federal departments and agencies that have a stake in international trade, trade promotion and trade development produces a lengthy list:

- The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT),
- The Canadian International Development Agency (CIDA),
- The Department of Finance,
- Industry Canada,
- The Canadian International Trade Tribunal (CITT),
- Export Development Canada (EDC),

- The Canadian Commercial Corporation (CCC),
- The Canada Border Services Agency (CBSA),
- Statistics Canada,
- Environment Canada,
- Transport Canada,
- Agriculture and Agri-Food Canada,
- Natural Resources Canada.

Over the course of our hearings, we learned that these departments and agencies sometimes operate at cross-purposes. One of the issues witnesses raised is that trade is sometimes used as a policy tool in diplomatic affairs. Jayson Myers (Senior Vice-President and Chief Economist, Canadian Manufacturers and Exporters) told of an instance where Canada decided to impose export restrictions on Belarus as part of its foreign policy toward that country. This move, however, had a devastating impact on a Canadian company selling seeds and agricultural equipment into that country. Although innocent, it was Canadian exporters who ultimately suffered.

Anecdotal evidence aside, it became apparent to the Committee that it would be a considerable challenge to coordinate the activities of such a large number of departments and agencies in a way that Canada could develop and implement a coherent and focused international business policy. An even greater challenge would be to ensure that these departments and agencies work together to send a unified message abroad.

This Committee has a number of questions as to how the machinery of government currently operates as it relates to the development and implementation of international business policy. We are especially interested in knowing if the organization of trade- and investment-related activities within the federal bureaucracy can be improved.

As such, in the Spring of 2007, the Committee intends to begin a study on this subject. Our objective will be to evaluate how the machinery of government functions, as it pertains to federal trade and investment policy and promotion, and whether or not it could be restructured to operate more logically, efficiently and effectively.

A FINAL NOTE

The Committee wishes to stress that the basic purpose of a better trade policy is to improve the lives of Canadians. As we continue to expand and enhance our trade policy, it is important that a balance of the economic, environmental and social components of our standard of living be incorporated in that policy in order to ensure sustainable prosperity.

Recommendation 22:

All of the above recommendations should be implemented taking into consideration the importance of democratic debate on issues contained in the report; the quality of life of all Canadian families and closing the prosperity gap; and the importance of working to raise social, labour and environmental standards, both in Canada and internationally with our trading partners.

LIST OF RECOMMENDATIONS

Recommendation 1:

The Government of Canada should increase its current expenditures on trade negotiation and promotion by a full 50%. This increased spending should be allocated to:

- Canadian trade negotiators;
- trade commissioners;
- new diplomatic offices in countries and regions with significant commercial potential for Canada (China, India, the Gulf States and the Association of Southeast Asian Nations, to name a few);
- international business development programs, including a revamped Program for Export Market Development (PEMD);
- aggressive marketing and promotion of Canada and Canadian products abroad; and
- bilateral business associations.

Recommendation 2:

The federal government should immediately undertake a review of the existing legislative restrictions that restrain Export Development Canada from having greater commercial presence in emerging markets, and remove these restrictions where feasible.

Recommendation 3:

Because many countries view close government-to-government relationships as fundamental to building closer economic ties, the Government of Canada and Canadian Parliamentarians should ensure that there are frequent focused and well-planned visits to and from priority markets. The House of Commons Standing Committee on International Trade should be actively involved in these visits.

Recommendation 4:

With the goal of securing agreements that are in Canada's best interests, the Government of Canada should complete free trade negotiations with the European Free Trade Association, the Central America Four, Singapore, and South Korea as quickly as practical.

Recommendation 5:

Recognizing that Canadian businesses have been shut out of some markets because competing countries have preferential trade agreements in place and Canada does not, the Government of Canada should determine in which countries Canadian businesses are operating at a disadvantage with respect to their major competitors, and then negotiate "defensive" free trade agreements that prevent Canada from being shut out of those markets.

Recommendation 6:

The Government of Canada should continue to consult with Canadian businesses, unions and civil society organizations active overseas, to determine where Canada's "proactive" trade interests lie, that is, where Canada would most benefit from improving two-way market access. The Government of Canada should then aggressively pursue trade deals with countries considering those assessments. At the same time, since the reputation of Canada as a whole is affected by the activities of Canadian companies abroad, the Government of Canada should also ensure that the businesses and unions with which it consults (i.e., those active overseas) are acting in a socially responsible manner.

Recommendation 7:

The federal government should develop and start to implement comprehensive strategies on Canada's commercial relations with China and India, including the conclusion of foreign investment protection and promotion agreements prior to the negotiation of a bilateral free trade agreement with each country. These strategies should also include consideration

for human rights; more aggressive promotion of Canada and Canadian products; and greater involvement of the Chinese and Indian diasporas in Canada.

Recommendation 8:

In future free trade negotiations, the Government of Canada should consider studying and possibly adopting the Mexican negotiating model, in which agreements are signed without necessarily resolving all sensitive issues and where Canadian interests are protected through the exclusion of certain sectors from negotiations. If Canada were to use such a negotiating model, then as the relationship grows, these concerns could be addressed in subsequent contact between the two parties. The Mexican model should not be employed in cases where Canadian businesses would be put at a disadvantage relative to their major competitors by a free trade deal.

Recommendation 9:

The Government of Canada should immediately open negotiations on Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs) with Indonesia, Vietnam and Colombia. It should also negotiate FIPAs with other countries, after consulting with businesses to determine where investment protection and promotion agreements would be beneficial.

Recommendation 10:

The Government of Canada should expand its network of air services agreements around the world, including with Singapore.

Recommendation 11:

Building on the progress made during its Trade and Investment Enhancement Agreement (TIEA) negotiations with the European Union (EU), the Government of Canada should negotiate a regulatory cooperation agreement with the EU that will remove non-tariff barriers facing Canadian businesses in that market.

Recommendation 12:

Recognizing the benefit from the expanded access to global markets that a successful Doha Round could secure, the Government of Canada should take a leadership role in ensuring the completion of a broad and ambitious outcome to the current World Trade Organisation negotiations.

Recommendation 13:

Canada should continuously push forward the agenda of the Security and Prosperity Partnership, thereby aggressively working towards the removal of as many obstacles to a seamless movement of goods and services across North America as possible, with greater public oversight and transparency.

Recommendation 14:

The federal government should undertake effective intellectual property enforcement to keep counterfeit and pirated products from entering Canada and from being transhipped through Canada to our trading partners.

Recommendation 15:

The Government of Canada should modernize and strengthen its infrastructure, tax, regulatory, human resources, innovation, and other domestic policies to ensure that Canadian companies are as well positioned as they possibly can be to compete in the global economy.

Recommendation 16:

The Government of Canada should take steps to ensure that federal tax rates on Canadian businesses are competitive with those of other leading industrialized nations. The setting of these tax rates should take into account the substantial competitive advantages of the Canadian health care system and other social programs.

Recommendation 17:

The federal government should take a leadership role and work in collaboration with provincial and territorial governments to establish a barrier-free internal market by the end of 2008.

Recommendation 18:

Given the increasing importance of lower-cost imports in the Canadian production of goods that are subsequently exported, the Government of Canada should study the feasibility and the consequences of unilaterally eliminating its remaining industrial tariffs.

Recommendation 19:

The federal government, as part of its next legislative review of Export Development Canada, should consider providing that agency with the authority to also finance imports that are critical to Canadian exports.

Recommendation 20:

The Government of Canada should immediately review its trade remedy system to ensure that critically valued imports, needed as inputs by companies who subsequently export products out of the country, are not unnecessarily blocked

Recommendation 21:

The federal government should immediately develop and implement clear and comprehensive strategies to (a) generate more foreign direct investment inflows and outflows and (b) strengthen international trade and investment in services.

Recommendation 22:

All of the above recommendations should be implemented taking into consideration the importance of democratic debate on issues contained in the report; the quality of life of all Canadian families and closing the prosperity gap; and the importance of working to raise social, labour and environmental standards, both in Canada and internationally with our trading partners.

APPENDIX A WITNESSES

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Department of Foreign Affairs and International Trade David Plunkett, Director General, Bilateral and Regional Trade Policy Paul Robertson, Director General, North America Trade Policy Terry Collins-Williams, Director General, Multilateral Trade Policy	2006/10/17	30
C.D. Howe Institute Ben Tomlin, Fellow	2006/10/19	31
Canadian Chamber of Commerce Michael Murphy, Executive Vice-President, Policy		
Canadian Manufacturers & Exporters Jayson Myers, Senior Vice-President and Chief Economist		
Conference Board of Canada Glen Hodgson, Vice-President and Chief Economist		
Australian High Commission William Fisher, High Commissioner Tony Huber, Deputy High Commissioner	2006/11/21	37
Embassy of Switzerland Claude Wild, Minister-Counsellor & Deputy Head of Mission		
New Zealand High Commission Kate Lackey, High Commissioner Elizabeth Dixon, Second Secretary		
Canadian Association of Importers and Exporters Carol Osmond, Senior Policy Advisor	2006/11/28	38
Canadian Agri-Food Trade Alliance Liam McCreery, Past-President	2006/12/05	39
Canadian Canola Growers Association Rick White, Policy Director		
Canadian Federation of Agriculture Marvin Shauf, Second Vice-President Clinton Monchuk, Policy Analyst		

Dairy Farmers of Canada

Jacques Laforge, President

Yves Leduc, Director,
International Trade

Embassy of Chile

2007/01/30

42

Eugenio Ortega, Ambassador

Paola Ansieta, Translator

Conference Board of Canada

2007/02/01

43

Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist

Gilles Rhéaume, Vice-President,
Policy, Business and Society

European Free Trade Association

2007/02/06

44

Gudlaugur Thordarson, Member of Parliament, Parliament of
Iceland

Eugen David, Member of Parliament, Parliament of Switzerland

Hans Ulrich Mathys, Member of Parliament, Parliament of
Switzerland

Mario Fehr, Member of Parliament, Parliament of Switzerland

René Vaudroz, Member of Parliament, Parliament of
Switzerland

Svein Hansen, Member of Parliament, Parliament of Norway

Laila Davoy, Member of Parliament, Parliament of Norway

Franz Heeb, Member of Parliament, Parliament of Liechtenstein

Henrik Caduff, Member of Parliament, Parliament of
Liechtenstein

Jón Gunnarsson, Member of Parliament,
Althingi, Icelandic Parliament

Stigur Stefansson, Secretary to the Icelandic Delegation,
Parliament of Iceland

Andri Luthersson, Secretary to the Parliamentary delegation,
European Economic Area Coordination Division

Canadian Council for the Americas

2007/02/08

45

Eduardo Klurfan, Vice-Chairman

Kenneth Frankel, Board Member, International Trade Advisor

Export Development Canada

2007/02/13

46

Eric Siegel, President & Chief Executive Officer,
International Trade

Stephen Poloz, Senior Vice-President and Chief Economist,
Corporate Affairs

Conference Board of Canada	2007/02/15	47
Glen Hodgson, Senior Vice-President and Chief Economist		
Gilles Rhéaume, Vice-President, Policy, Business and Society		
Canada Eurasia Russia Business Association	2007/02/20	48
Piers Cumberlege, National Board Director		
Export Development Canada		
Luc Dupont, Director, Strategy and Operations International Business Development Group		
Asia Pacific Foundation of Canada	2007/02/22	49
Yuen Pau Woo, President and Co-Chief Executive Officer		
Grey, Clark, Shih and Associates Limited		
Peter Clark, President		
Southeast Asia Canada Business Council		
Carmelita Tapia, President, Philippines Canada Trade Council		
Canada-Arab Business Council	2007/02/27	50
Dwain Lingenfelter, Chairman and Chief Executive Officer, Vice-President, Government Relations, Nexen Inc.		
Paul Mariamo, Senior Vice President, Middle East, SNC-Lavalin Group Inc.		
David Hutton, Director General		
Canada Border Services Agency	2007/03/01	51
Raymond Bédard, Director, Partnerships Division, Admissibility Branch		
Department of Foreign Affairs and International Trade		
Anthony Burger, Chief Economist, Office of the Chief Economist		
Dan Ciuriak, Acting Director and Deputy Chief Economist, Policy Research and Modelling Division		
Statistics Canada		
Art Ridgeway, Director, Balance of Payments Branch		
Craig Kuntz, Director, International Trade		

APPENDIX B BRIEFS

Organizations and individuals

Scotiabank

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this Report.

A copy of the relevant *Minutes of Proceedings* (Meetings Nos. 30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 and 57) is tabled.

Respectfully submitted,

A handwritten signature in dark ink, appearing to be 'L. Benoit', with a long horizontal stroke extending to the right.

Leon Benoit, MP

Chair

DISSENTING OPINION BY THE CONSERVATIVE PARTY

The Government members of the Standing Committee on International Trade choose to offer a dissenting opinion to the Committee's Eighth Report. However, in order to be clear, this dissenting opinion refers only to the final recommendation. The Government members believe that the report contains many excellent and focused recommendations which the Government should strongly consider when forming its future policy. We have heard from witnesses that support these recommendations and we believe their testimony is encapsulated within the previous 21 recommendations. On the other hand, this dissenting opinion takes issue with the 22nd and final recommendation of the report which cannot stand to pass without offering our opinion.

Briefly, there are two fundamental issues at stake here, both of which deal with recommendation 22. The language of the recommendation is as follows:

All of the above recommendations should be implemented taking into consideration the importance of democratic debate on issues contained in the report; the quality of life of all Canadian families and closing the prosperity gap; and the importance of working to raise social, labour and environmental standards, both in Canada and internationally with our trading partners.

Firstly, this recommendation contains a number of propositions which were never the subject neither of witness testimony nor within the overall purview of the Standing Committee on International Trade. These propositions could become the subject of other studies by our committee but at this stage would be premature to pass recommendation on them as we have no evidence submitted to support or refute this claim.

Secondly, technically, by the use of the phrase, "All of the above recommendations," this recommendation would completely subsume the previous 21 recommendations. This has significant implications for the entire report. All previous recommendations deserve to stand on their own and are clearly supported by the testimony of the witnesses. One recommendation shouldn't be allowed to colour all the other recommendations.

Again, while noting that the majority of the report offers clear, focused recommendations for Canada's trade policy, the Government members concur that recommendation 22 is out of order and should not be included in this report. For these reasons, the Government members choose to attach this dissenting opinion to the Eighth Report of the Standing Committee on International Trade.

DISSENTING OPINION BY THE LIBERAL PARTY

While the Liberal Party agrees in principle with many elements of this report, we cannot fully endorse this report. There are still a number of concerns that have either not been fully addressed, or have not been included at all.

Canadian businesses, farmers and workers are among the world's most competitive. We all stand to benefit from better access to global markets, especially in emerging economies like China, India and Brazil. Open markets must be supported by improved trade rules and new measures to cut red tape at the border.

When negotiating either bilateral or multilateral trade deals, Canada's must maintain the position that the best deal possible must be reached for Canada. For example, the concerns of manufacturing or other sensitive sectors must be taken into account in all negotiations.

With regards to the WTO negotiations, it is imperative that Canada maintain its balanced approach to the negotiations. It is the Liberal Party's view that we need ambitious outcomes across the board: a level playing field for agriculture, better market access for agriculture, industrial goods and services, improved trade rules, and deeper integration of developing countries into the global economy.

Canada should be seeking the elimination of agriculture export subsidies as quickly as possible, substantial reductions in trade-distorting domestic support, and substantial improvement in market access for agriculture and food products. But, best results can only be achieved if countries have the flexibility to accommodate their domestic sensitivities. For Canada, this means ensuring that our producers continue to have the ability to choose how to market their products, including through orderly marketing structures such as supply management.

The Liberal Party has concerns with regards to supply management based on Minister Emerson's own statement with regards to trade issues concerning the manufacturing sectors and supply management:

"I'll probably get hell for this but I can envisage a time where we are just going to have to say to some resistant sectors that there is a national interest and we should work with sectors to see if they can, with some modest support from government, transition to globally competitive stature or we're going to just have to go through the painful adjustments."
(Western Producer, December 21, 2006)

In addition, when speaking about supply management and Canada's position on the WTO negotiations, Conservative Agriculture Minister Chuck Strahl said:

"It is inconceivable that we would walk away from the WTO so take that as your first gospel truth. Then the question is, how do we move ahead to look after your interests?"

(Western Producer, March 15, 2007).

Both of these statements lead us to believe that the Conservative government is willing to sacrifice supply management at the WTO negotiations.

The Liberal Party also has reservations about the Conservative government's decision to close Canadian consulates in Milan, Italy, St. Petersburg, Russia, and Fukuoka and Osaka, Japan, because of the significant economic and political impact on our relations with these countries.

In Milan the consulate trade office helped attract millions of dollars of investment by successfully promoting Canada as an entry point to the NAFTA market for Italian entrepreneurs. Milan is the business capital and epicentre of Italy.

Japan is currently Canada's second largest trading partner, after the United States. The Liberal Party looks at Japan as a strategic partner in terms of doing business with the rest of East Asia.

Russia is a country with 11 time zones, and the most diverse and unique geography in the world. It is non-sensical to base operations solely out of Moscow when it is the North-west region of Russia that is experiencing the growth. It also does not make sense to have one office to service one of the largest countries in the world.

The Liberal Party also concerns about the overall trade strategy program. The Conservative government cut the proposed Can-Trade program that was designed to increase trade.

CAN-Trade was designed on 4 key pillars:

- Communicating the Challenge
- Showcasing Canada to the world
- Securing International Markets
- Winning in the global marketplace

The Liberal party was not able to create CAN Trade as it was announced in the 2005 Fiscal update. Much of the ideas and plans were not used by the new government and in some cases the government seems to be moving in the opposite direction.

The government announced only \$60 million investment in the international trade department in the 2007 budget. This is far short of the \$485 million program introduced by our previous government.

DISSENTING OPINION BY THE BLOC QUÉBÉCOIS

For reasons of intellectual consistency, the Bloc Québécois cannot support the process that led to the adoption of this report.

As absurd as it may seem, the recommendations were adopted before the draft report on Canada's trade policy was studied. This goes against all reason.

How can a committee amend a text that supports previously adopted recommendations, other than to agree with them? Since the Bloc Québécois voted against most of the recommendations and wrote a dissenting report, it is impossible for it to rework a text that supports recommendations that go against the interests of Quebec.

DISSENTING OPINION BY THE NEW DEMOCRATIC PARTY

PETER JULIAN MP– NDP CRITIC ON TRADE - March 28, 2007

“It is never too late to become what you might have been.”

George Elliot

The report of the Standing Committee on Trade lacks balance because it fails to represent the views of many of the progressive groups and associations that came and presented to the Committee on issues of fair trade. The perspective and hard work of groups such as trade unions, associations for fair trade, experts and economists, who in total represent millions of Canadians and hundreds of thousands of workers is ignored.

Although the NDP supports some of the recommendations in the report (1,2,3), many are one sided, lack focus, or reach a conclusion for the wrong reasons.

The Committee endorsed recommendation 13 to push forward the Security and Prosperity Partnership (SPP) without any preliminary hearings or research on this central issue to Canadian sovereignty. Also, concerns about the automotive and shipbuilding sectors that were raised in a variety of ways at this Committee are not reflected in its report or its recommendations (i.e. recommendation 4). Recommendation 9 does not specify that the government's best practices should include an impact assessment, and the consequences on human rights before a Foreign Investment Protection and Promotion Agreement (FIPA) is concluded.

The NDP is pleased that the committee agreed to substantive changes to recommendations 5, 6, 7 to include a better protection against trading away Canadian advantages in strategic areas, to provide better ground support for communities in Canada that try to develop trade relations with their countries of origin, and also to increase marketing support so that Canadian products are recognized and appreciated abroad. The framework included in recommendation 22 is an important move towards re-setting our trade priorities.

Generally, the report is based on the assumption that fast tracking deregulation and blind faith in bilateral free trade will create sustainable and positive prosperity and employment, despite the facts pointing to greater disparity and the existence of many trade models that differ in both assumptions and solutions.

For instance, the facts show that the Canadian manufacturing base has been steadily eroding since the FTA was brought in, and that it eroded further with NAFTA.

The facts also show that since the FTA was signed, a smaller proportion of Canadian households have been getting a greater share of income, but the report recommends more of the same

bilateral trade policies that have created such growing disparity in the sharing of prosperity and have dramatically reduced the policy space available to Canada's governments, a policy space critical to ensure that Canada remains a sovereign nation.

Under the NAFTA for instance, inequality in Canada has grown dramatically; 60% of Canadian families have seen their income decline, another 20% have seen their income stagnate, while the very wealthiest of Canadians have seen massive increases in their incomes.

Bilateral deals of the FTA-NAFTA type have led to an increase in fiscal, social and environmental dumping, causing downward pressure on taxes, social programs and environmental standards, as investor's demands persistently trump social development, worker's rights and environmental priorities.

Under NAFTA the Government of Canada conceded privileged US access to Canada's strategic oil and gas, water and forests resources, in return for a binding dispute settlement mechanism that failed to work, as evidenced throughout the softwood lumber crisis. NAFTA's energy sharing provisions force Canada to increase its non renewable crude oil & gas production to supply the US economy and to import half of the oil required for domestic Canadian consumption from unsecured sources. This has not only compromised the economic welfare of future generations but is also leading to irreversible harm to the environment.

The Canadian Association of Labour Lawyers in a June, 2006 report on extending free trade with Central America (CA4FTA) has pointed out that Canada's existing free trade arrangements are essentially faulty and have not delivered. The Association has reported, "While it is true that trade between the three North American partners has increased, the perceived economic benefits have been hard to discern for workers. Economic growth in Mexico over the last ten years has been sustained at (...) 1 percent on a per capita basis. As a result, the Mexican economy has not been able to generate enough employment for its growing labour force. Hence, real wages in Mexico have been declining over the last ten years at a rate of 0.2 percent per year. As a result, income disparity between the U.S. and Mexico has actually increased over the last ten years, by 10.6 percent."¹

The issue is not one of more trade or less trade, but what system and rules of trade are best for economic development and poverty reduction. With some notable exceptions, the majority report has failed to define and provide the available options.

NEW DEMOCRATS BELIEVE A Canadian Trade Strategy should be inclusive and not surrender control over key elements of Canada's industrial development and energy policy which ensure that the goals of the market are consistent with the broader public good. A Canadian trade policy must balance the needs of business with those of Canadian citizens and civil society and must be accompanied by flanking policies that ensure public investment in health, education and infrastructure.

¹Submissions Concerning the Proposed Free Trade Agreement between Canada, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua, The Canadian Association of Labour Lawyers, June 6, 2006.

A NEW DEMOCRATIC fair trade policy is rooted in the following principles:

- **Sustainability and Commitment to a cleaner global environment.** Trade policies should not support endangering eco-systems e.g. trading fresh water, producing or exporting harmful technologies and products.
- **Justice and commitment to fair trade and the respect of human rights.** A policy in support of fair trade policy promotes labour rights, decent working conditions, and the respect of children and the environment by our trading partners. Trade has to often been automatically correlated to growth while in fact, unjust trade degrades competition and promotes the wealth of the very few and the exclusion of the many.
- **Diversification of Exports.** Canada's trade policy should move away from excessive dependence on the US market, and from bilateral trade deals that have accelerated the erosion of our manufacturing base, the loss of quality jobs and of our ability to maneuver. The federal government is only paying lip service to diversification, and is continuously implementing policies that are dramatically increasing our dependence and integration to the US.
- **Support of higher domestic value added production and manufacturing, including and a made in Canada and a 'Canada First' procurement strategy.** The crises in the softwood lumber, the textile and the automotive industries have shown that Canada does not have a strategy to retain the domestic valued added. A "Made in Canada" trade policy aimed at retaining a higher added value in a chain of production would protect valued Canadian institutions, public services, and preserve our ability to make the important decisions on our nation, our communities, our social programs and our environment.
- **Defence and promotion of supply management systems and marketing boards** Supply Management creates certainty and predictability in highly cyclical agricultural markets without skewing world prices. Marketing boards provide the opportunity for smaller farmers to connect with the market and generate economies of scales. They are not just essential for the Canadian family farm, whose prosperity is at the heart of the rural economy and of a national food policy, but is also a blueprint for developing nations who seek to develop counterweights to the domination of transnational agri-businesses. Canada should be leading in promoting supply management to other nations.
- **Support a reform of the WTO:** The WTO rules need to be reformed to include the recognition that participatory countries that do not recognize the right to strike and to free collective bargaining, and who abuse the environment violate the rules of fair competition. Global labour standards make perfect business sense since they can help capture or retain a minimum level of value and wealth in every country and stimulate domestic trade.

- **Protection of the sovereignty of Canada:** The support of deep integration in the report of the Standing Committee on Trade blatantly ignores the need to maintain Canada's identity and sovereignty.

New Democrats support the consensus reached in Ottawa at the second annual North American Forum on a People-Centered Approach to Trade in June of 2006. The consensus seeks the development of a people-centered approach to trade in support of democratically negotiated and ratified transparent agreements and the presentation of common legislation in the three national parliaments. The purpose is to ensure that the process of trade and investment is a net creator of good jobs that provides solid income and does not put employment, the environment or sovereignty at risk in any of the trading partners.

MINUTES OF PROCEEDINGS

A copy of the relevant *Minutes of Proceedings* of the Standing Committee on International Trade (Meetings Nos. 30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 and 57) is tabled.

Respectfully submitted,

A handwritten signature in dark ink, appearing to be 'LB' followed by a horizontal line.

Leon Benoit, MP

Chair

PROCÈS-VERBAL

Un exemplaire des *Procès-verbaux* pertinents du Comité permanent du Commerce International (séances n^{os} 30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 et 57) est déposé.

Respectueusement soumis,



Le président

Leon Benoit, député

de continuer à prendre nous-mêmes les décisions importantes lorsque notre nation, nos collectivités, nos programmes sociaux et notre environnement sont en jeu.

- **La défense et la promotion de nos systèmes de gestion de l'offre et de nos offices de commercialisation.** La gestion de l'offre stabilise les marchés agricoles hautement cycliques et les rend plus prévisibles sans fausser les prix mondiaux. Les offices de commercialisation permettent aux petits agriculteurs de transiger avec le marché et de bénéficier d'économies d'échelle. Ils sont non seulement essentiels aux exploitations agricoles familiales du Canada, dont la prospérité est à la base de l'économie rurale et de notre politique alimentaire nationale, mais ils sont aussi un modèle pour toutes les nations en développement qui veulent se doter de contre-mesures pour résister à la domination des agro-entreprises transnationales. Le Canada devrait s'attacher à promouvoir la gestion de l'offre dans les autres pays.

- **L'appui à une réforme de l'OMC.** Il faut réformer les règles de l'OMC de manière à ce qu'elles précèdent que les pays participants qui ne reconnaissent pas les droits de grève et de libre négociation collective et qui saccagent l'environnement violent les règles de la concurrence loyale. Des normes mondiales du travail seraient parfaitement compatibles avec le commerce, car elles permettraient à chaque pays d'acquiescer ou de conserver un minimum de richesses et de stimuler son commerce intérieur.

- **La protection de la souveraineté du Canada :** Le rapport du Comité du commerce international appuie l'intégration poussée de notre économie à celle des États-Unis sans tenir compte de la nécessité de maintenir l'identité et la souveraineté canadiennes.

Les Néo-démocrates appuient le consensus dégagé à Ottawa lors du Deuxième Forum nord-américain pour une approche commerciale à dimension humaine, en juin 2006. Ce consensus vise à élaborer une approche au commerce qui soit basée sur le facteur humain de manière à favoriser la négociation et la conclusion démocratiques d'accords transparents et la présentation de mesures législatives similaires et compatibles dans les trois parlements nationaux. Il a pour but de faire en sorte que le processus du commerce et de l'investissement permette la création nette d'emplois de qualité assurant un revenu suffisant et stable aux travailleurs et ne mette pas en péril l'emploi, l'environnement ou la souveraineté chez les partenaires commerciaux.

réduire la pauvreté. À quelques notables exceptions près, le rapport majoritaire ne définit pas les solutions qui s'offrent à nous.

LES NÉO-DÉMOCRATES CROIENT que toute stratégie commerciale canadienne doit faire une place à tout le monde et ne pas céder le contrôle des éléments de notre politique d'expansion industrielle et de notre politique énergétique grâce auxquels les objectifs du marché demeurent compatibles avec l'intérêt public. Toute politique commerciale canadienne doit mettre en équilibre les besoins des entreprises et ceux des citoyens et de la société civile du Canada et être assortie des politiques complémentaires voulues pour assurer les investissements publics requis dans la santé, l'éducation et l'infrastructure.

La politique commerciale NÉO-DÉMOCRATE est fondée sur les principes suivants.

- **La protection de l'environnement mondial et la volonté de réduire la pollution.** Les politiques commerciales ne devraient pas favoriser les pratiques qui mettent les écosystèmes en péril, comme le commerce de l'eau douce et la production ou l'exportation de technologies ou de produits nocifs.

- **La justice et l'engagement à user de pratiques commerciales loyales et à respecter les droits de la personne.** Pour favoriser des pratiques commerciales loyales, notre politique commerciale doit promouvoir les droits des travailleurs, des conditions de travail décentes et le respect des enfants et de l'environnement par nos partenaires commerciaux. On associe trop souvent commerce et croissance de façon systématique alors qu'en fait, les pratiques commerciales déloyales nuisent à la concurrence et favorisent l'enrichissement d'une très petite minorité au détriment de la très grande majorité des citoyens.

- **La diversification des exportations.** La politique commerciale du Canada devrait éviter de nous faire dépendre indument du marché américain et proscrire les accords commerciaux bilatéraux de genre de ceux que nous avons conclus et qui ont entraîné l'effritement rapide de notre assise manufacturière et la perte d'emplois de qualité sans nous laisser de marge de manœuvre. Le gouvernement fédéral parle de diversification, mais persiste à adopter des politiques qui ont pour effet d'accroître fortement notre dépendance à l'égard des États-Unis et l'intégration de notre économie à la leur.

- **Favoriser la production et la fabrication au Canada de produits comportant une plus grande valeur ajoutée et, notamment, adopter une stratégie d'approvisionnement « Canada d'abord » privilégiant les articles faits chez nous.** Les crises que nous avons connues dans le commerce du bois d'œuvre, des textiles et de l'automobile nous ont montré que le Canada n'a pas de stratégie pour accroître la valeur ajoutée ici. Une politique commerciale fondée sur le principe du « fait au Canada » et visant à faire en sorte que nos chaînes de production ajoutent plus de valeur à nos produits protégerait les institutions canadiennes auxquelles nous tenons, nos services publics, et nous permettrait

Par exemple, les faits démontrent que l'assise manufacturière canadienne s'effrite constamment depuis l'adoption de l'ALE et encore plus rapidement depuis celle de l'ALENA.

Ils montrent aussi que depuis la signature de l'ALE, moins de ménages canadiens se partagent une plus grande part des revenus, mais le rapport n'en recommande pas moins de conclure d'autres accords bilatéraux du même genre même s'ils faussent de plus en plus la répartition de la richesse et qu'ils réduisent fortement l'espace politique dont disposent nos gouvernements, espace sans lequel le Canada ne pourra pas demeurer une nation souveraine.

Par exemple, les inégalités sont beaucoup plus prononcées au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA: 60 p. 100 des familles canadiennes ont subi une baisse de leur revenu et 20 p. 100 ont vu le leur stagner, alors que celui des Canadiens les plus riches a fortement augmenté. Les accords bilatéraux du genre de l'ALE ou de l'ALENA ont fait augmenter le dumping fiscal, social et écologique, ce qui a entraîné une baisse des impôts, une réduction des programmes sociaux et un affaiblissement des normes environnementales, les exigences des investisseurs s'important toujours sur le développement social, les droits des travailleurs et les impératifs environnementaux.

Dans le cadre de l'ALENA, le gouvernement du Canada a concédé aux États-Unis un accès privilégié à nos ressources pétrolières et gazières, hydriques et forestières stratégiques en échange d'un mécanisme contraignant de règlement des différends qui ne fonctionne pas, comme la crise du bois d'œuvre l'a démontré. Les dispositions de l'ALENA sur le partage de l'énergie forcent le Canada à intensifier l'exploitation de ses ressources pétrolières et gazières non renouvelables à seule fin d'approvisionner l'économie américaine et à importer ensuite de sources non garanties la moitié du pétrole dont les consommateurs canadiens ont besoin. En plus de compromettre le bien-être économique des futures générations, cela cause des dommages irréversibles à l'environnement.

Dans un rapport (CA4FTA) publié en juin 2006 sur l'élargissement du libre-échange avec l'Amérique centrale, l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical a signalé que les accords de libre-échange qui lient actuellement le Canada sont essentiellement mauvais et n'ont pas donné les résultats escomptés. L'Association y écrit : « Bien que les échanges commerciaux aient véritablement progressé entre les trois partenaires, on a du mal à en percevoir les bénéfices économiques pour les travailleurs. La croissance économique du Mexique par habitant s'est maintenue à [...] 1 p. 100 au cours des dix dernières années. L'économie mexicaine n'a donc pas réussi à générer assez d'emplois pour une population active de plus en plus nombreuse, d'où des salaires nets qui ont baissé de 0,2 p. 100 par an les dix dernières années et qui ont eu pour effet d'accroître l'écart de revenus entre les États-Unis et le Mexique de 10,6 p. 100 en 10 ans. »

Il s'agit moins de savoir s'il faut accroître le commerce ou le réduire que de déterminer quel système et quelles règles commerciales nous aideront le plus à développer notre économie et à

¹ Propositions concernant le projet d'accord de libre-échange entre le Canada, le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua, Association canadienne des avocats du mouvement syndical, 6 juin 2006.

« Il n'est jamais trop tard pour devenir ce que nous aurions pu être. »

George Elliot

Le rapport du Comité permanent du commerce n'est pas équilibré parce qu'il n'est pas représentatif des opinions de beaucoup des groupes et associations progressistes qui sont venus dénoncer des pratiques commerciales déloyales devant le Comité. Il ne tient aucun compte du point de vue et du travail soutenu de groupes comme les syndicats ouvriers et les associations de promotion de la concurrence loyale, les spécialistes et les économistes, qui représentent ensemble des millions de Canadiens et des centaines de milliers de travailleurs.

Le NPD appuie certaines des recommandations faites dans le rapport (1, 2 et 3), mais parmi les autres, beaucoup sont boiteuses ou vagues ou découlent de conclusions erronées.

Le Comité appuie la recommandation 13, qui propose d'aller de l'avant avec Partenariat pour la sécurité et la prospérité (PSP) sans tenir d'audience ni faire de recherche préalables sur cette question pourtant cruciale pour la souveraineté canadienne. Par ailleurs, il ne dit rien dans le rapport et dans ses recommandations (surtout à la recommandation 4) des craintes qui lui ont été communiquées de maintes façons au sujet des secteurs de la construction automobile et navale. À la recommandation 9, il ne précise pas qu'avant de conclure le moindre accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE), le gouvernement devrait, à titre de pratique exemplaire, faire une étude d'impact examinant les conséquences de tels accords sur les droits de la personne.

Le NPD est heureux que le Comité ait apporté des modifications de fond aux recommandations 5, 6 et 7 de manière à mieux prévenir la perte d'avantages canadiens dans des secteurs stratégiques, à mieux appuyer sur le terrain les collectivités canadiennes qui s'efforcent de nouer des relations commerciales avec leurs pays d'origine et à faciliter davantage la commercialisation des produits canadiens afin qu'ils soient reconnus et appréciés à l'étranger. À la recommandation 22, le cadre décrit constitue un pas important vers la révision de nos priorités commerciales.

En général, le rapport repose sur l'hypothèse selon laquelle une déréglementation rapide et le soutien aveugle du libre-échange bilatéral engendreront une prospérité durable et réelle et permettront de créer des emplois, mais il ne tient aucun compte des faits qui trahissent un approfondissement des disparités ni de l'existence de nombreux modèles commerciaux qui diffèrent par leurs hypothèses de base et les solutions qu'ils proposent.

OPINION DISSIDENTE BLOC QUÉBÉCOIS POUR LE RAPPORT ADOPTÉ PAR COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL SUR LES POLITIQUES COMMERCIALES DU CANADA

Pour des raisons de cohérence intellectuelle, le Bloc Québécois ne peut s'associer au processus qui a mené à l'adoption de ce rapport.

En effet, aussi saugrenue que cela puisse paraître, les recommandations ont été adoptées avant même que le projet de rapport sur la politique commerciale du Canada ne soit étudié. Cela va à l'encontre de toute logique.

Comment le comité peut-il modifier un texte qui vient en appui à des recommandations déjà adoptées si ce n'est que de l'arrimer avec ces dernières? Puisque le Bloc Québécois a voté contre la majorité des recommandations et a produit un rapport de dissidence, il lui est impossible de retravailler un texte qui a pour objectif d'appuyer des recommandations qui vont à l'encontre des intérêts du Québec.

Serge Cardin, député de Sherbrooke
Guy André, député de Berthier-Maskinongé

plans n'ont pas été repris par le nouveau gouvernement et dans certains cas, le gouvernement semble avoir choisi une orientation contraire.

Le gouvernement a annoncé des crédits de 60 millions de dollars seulement pour le ministère du Commerce international dans le budget de 2007. On est bien loin des 485 millions de dollars proposés par le gouvernement précédent.

(*Western Producer*, le 21 décembre 2006)

De plus, le ministre conservateur de l'Agriculture, Chuck Strahl a affirmé ceci à propos de la gestion de l'offre et de la position du Canada dans les négociations avec l'OMC :

« Il est inconcevable que nous tournions le dos à l'OMC, c'est parole d'évangile. La question est donc la suivante : quelles mesures faut-il prendre pour défendre vos intérêts ? »

(*Western Producer*, le 15 mars 2007)

Ces deux affirmations nous portent à croire que le gouvernement conservateur est disposé à sacrifier les secteurs de la gestion de l'offre aux négociations à l'OMC.

Le Parti libéral a également des réserves concernant la décision du gouvernement conservateur de fermer les consulats du Canada à Milan en Italie, à St. Petersburg en Russie et à Fukuoka et à Osaka au Japon, en raison des impacts économiques et politiques importants sur les relations que nous avons avec ces pays.

Le Bureau commercial du Canada à Milan a aidé à attirer des millions de dollars d'investissement en mettant le Canada en valeur et en faisant un point d'entrée sur le marché de l'ALÉNA pour les entreprises italiennes. Milan est la capitale commerciale et l'épicentre de l'Italie.

Le Japon est actuellement le deuxième plus important partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. Le Parti libéral considère le Japon comme étant un partenaire stratégique en ce qui concerne le commerce avec le reste de l'Extrême-Orient.

La Russie est un pays qui compte 11 fuseaux horaires et qui a la géographie la plus diversifiée et la plus exceptionnelle au monde. Il est inconcevable que nos activités se concentrent à Moscou, alors que c'est la région nord-ouest de la Russie qui est en pleine croissance économique. Il est également inconcevable de n'avoir qu'un bureau dans l'un des plus grands pays du monde.

Le Parti libéral du Canada a également des préoccupations à propos de la stratégie commerciale du gouvernement dans son ensemble. Le gouvernement conservateur a supprimé le programme Commerce-Can, qui avait été conçu pour accroître les échanges commerciaux.

Le programme Commerce-Can repose sur quatre assises :

- Faire connaître les enjeux
- Mettre le Canada en valeur
- Assurer l'accès du Canada aux marchés mondiaux
- Prospérer sur le marché mondial

Le Parti libéral a été incapable de mettre en œuvre le programme de Commerce-Can tel qu'il l'a annoncé lors de sa mise à jour économique de 2005. La plupart des idées et des

OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL

Bien que le Parti libéral souscrive, en principe, à plusieurs points de ce rapport, nous ne pouvons pas l'appuyer dans sa totalité. Il y a encore de nombreuses questions qui n'ont pas été pleinement examinées ou n'ont pas été évoquées du tout.

Les entreprises canadiennes, les agriculteurs et les travailleurs de notre pays sont parmi les plus concurrentiels au monde. Nous profiterons tous d'un meilleur accès aux marchés mondiaux, surtout dans des économies émergentes comme celles de la Chine, de l'Inde et du Brésil. L'ouverture des marchés doit s'appuyer sur une amélioration des règles du commerce et sur de nouvelles mesures visant à éliminer les lourdeurs administratives aux frontières.

Lorsqu'on négocie des accords bilatéraux ou multilatéraux, le Canada doit maintenir la position qu'il faut obtenir les meilleurs résultats pour le Canada. Par exemple, il faut tenir compte des inquiétudes des secteurs manufacturiers et des autres secteurs sensibles dans toutes les négociations entreprises.

En ce qui concerne les négociations à l'OMC, il est impératif que le Canada soutienne une approche balancée face à ces négociations. Du point de vue du Parti libéral, nous devons parvenir à des résultats ambitieux dans l'ensemble du dossier, soit : des règles du jeu égales pour tous en agriculture, un meilleur accès aux marchés pour l'agriculture ainsi que pour les produits et services industriels, une amélioration des règles du commerce et une meilleure intégration des pays en développement dans l'économie mondiale.

Le Canada doit tenter d'obtenir le plus rapidement possible l'élimination des subventions aux exportations agricoles, ainsi que d'importantes réductions dans le soutien interne qui fausse les échanges et une amélioration substantielle de l'accès aux marchés pour les produits agricoles et agroalimentaires. Par contre, pour obtenir les meilleurs résultats les pays devront faire preuve de la souplesse nécessaire pour leur permettre d'accommoder leurs sensibilités internes. Pour le Canada, cela signifie que nos producteurs doivent continuer d'avoir la possibilité de choisir de quelle façon ils commercialiseront leurs produits, par exemple par le truchement de structures de commercialisation ordonnées telles la gestion de l'offre.

Les inquiétudes du Parti libéral en ce qui concerne la question de la gestion de l'offre sont fondées sur un commentaire attribué au ministre Emerson sur les enjeux commerciaux qui concernent les secteurs manufacturiers et la gestion de l'offre.

« Je vais probablement me faire critiquer pour avoir dit ceci, mais je vois venir le jour où nous devons dire à certains secteurs réticents qu'il y a un intérêt national à défendre et qu'il faut collaborer avec ces secteurs pour savoir si, avec une aide modeste de l'État, ils peuvent réussir à devenir concurrentiels à l'échelle mondiale ou s'il y aura des ajustements très pénibles à faire. »

OPINION DISSIDENTE DU PARTI CONSERVATEUR

Les membres du gouvernement du Comité permanent du commerce international choisissent d'exprimer une opinion dissidente dans le cadre du huitième rapport du Comité. Toutefois, nous tenons à préciser que cette opinion dissidente s'applique à la recommandation finale seulement. Les membres du gouvernement croient que ce rapport contient de nombreuses recommandations qui sont excellentes et bien ciblées, et que le gouvernement devrait les examiner sérieusement lorsqu'il élaborera sa politique future. Nous avons entendu des témoins qui appuient ces recommandations et nous croyons que leur témoignage se dégage des 21 recommandations antérieures. D'autre part, cette opinion dissidente est dirigée contre la 22^e recommandation du rapport qui ne peut être adoptée sans que notre opinion ne soit entendue.

Brièvement, il y a deux enjeux fondamentaux dans le cas présent, qui portent tous les deux sur la recommandation 22. Le libellé de la recommandation s'annonce comme suit :

Toutes les recommandations énoncées ci-dessus doivent être mises en œuvre après avoir tenu compte de l'importance du débat démocratique des thèmes de ce rapport; la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et le fossé de la prospérité qui doit être comblé; l'importance de s'employer à élever les normes sociales, les normes du travail et les normes écologiques, au Canada et sur la scène internationale avec nos partenaires commerciaux.

En premier lieu, cette recommandation contient un certain nombre de propositions qui n'ont jamais fait l'objet de témoignages et qui ne sont pas du ressort général du Comité permanent du commerce international. Ces propositions pourraient faire l'objet d'autres études de notre comité mais, pour l'instant, il serait prématuré d'adopter des recommandations les concernant étant donné qu'aucun élément probant n'a été soumis pour étayer ou réfuter cette requête.


En deuxième lieu, d'un point de vue technique, l'emploi de la phrase « Toutes les recommandations ci-dessus » soussumerait entièrement les 21 recommandations antérieures, ce qui aurait des répercussions importantes sur le rapport en entier. Toutes les recommandations antérieures méritent d'être prises en compte séparément et sont clairement étayées par les témoignages. Une seule recommandation ne devrait pas pouvoir fausser toutes les autres.

Encore une fois, bien que nous ayons noté que la majeure partie du rapport offre des recommandations claires et bien ciblées pour ce qui est de la politique commerciale du Canada, les membres du gouvernement s'entendent pour dire que la recommandation 22 est irrecevable et qu'elle ne doit pas être comprise dans ce rapport. Pour ces raisons, les membres du gouvernement choisissent d'annexer cette opinion dissidente au huitième rapport du Comité permanent du commerce international.

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du *Règlement*, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des *procès-verbaux* pertinents (séances n^{os} 30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 et 57) est déposé.

Respectueusement soumis,


Le président

Leon Benoit, député

47	2007/02/15	<p>Le Conference Board du Canada</p> <p>Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef</p> <p>Gilles Rhéaume, vice-président,</p> <p>Politiques publiques, entreprises et société</p>
48	2007/02/20	<p>Association d'affaires Canada-Russie-Eurasie</p> <p>Piers Cumberlege, président national du conseil d'administration</p>
49	2007/02/22	<p>Fondation Asie Pacifique du Canada</p> <p>Yuen Pau Woo, président et codirecteur général</p> <p>Grey, Clark, Shih and Associates Limited</p> <p>Peter Clark, président</p>
50	2007/02/27	<p>Southeast Asia Canada Business Council</p> <p>Carmelita Tapia, présidente,</p> <p>Philippines Canada Trade Council</p>
51	2007/03/01	<p>Conseil de commerce canado-arabe</p> <p>Dwain Lingentfeller, président-directeur général,</p> <p>Vice-président des relations gouvernementales, Nexen inc.</p> <p>Paul Mariamo, premier vice-président,</p> <p>Moyen-Orient, Groupe SNC-Lavalin inc.</p> <p>David Hutton, directeur général</p>
		<p>Agence des services frontaliers du Canada</p> <p>Raymond Bédard, directeur,</p> <p>Division des partenariats, Direction générale de l'admissibilité</p>
		<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Anthony Burger, économiste en chef,</p> <p>Bureau de l'économiste en chef</p> <p>Dan Ciurak, directeur par intérim et économiste en chef adjoint,</p> <p>Direction de l'analyse des politiques et de la modélisation</p>
		<p>Statistique Canada</p> <p>Art Ridgeway, directeur,</p> <p>Division de la balance des paiements</p> <p>Craig Kuntz, directeur,</p> <p>Commerce international</p>

			Fédération canadienne de l'agriculture
			Marvin Shauf, second vice-président
			Clinton Monchuk, analyste des politiques agricoles
			Producteurs laitiers du Canada
			Jacques Laforge, président
			Yves Leduc, directeur,
			Commerce international
42	2007/01/30		Ambassade du Chili
			Eugenio Ortega, ambassadeur
			Paola Ansietta, traductrice
43	2007/02/01		Le Conference Board du Canada
			Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef
			Gilles Rhéaume, vice-président,
			Politiques publiques, entreprises et société
44	2007/02/06		Association européenne de libre-échange
			Gudlaugur Thordarson, député, Parlement de l'Islande
			Eugen David, député, Parlement Suisse
			Hans Ulrich Mathys, député, Parlement Suisse
			Mario Fehr, député, Parlement Suisse
			René Vaudroz, député, Parlement Suisse
			Svein Hansen, député, Parlement de la Norvège
			Laila Davoy, député, Parlement de la Norvège
			Franz Heeb, député, Parlement du Liechtenstein
			Henrik Caduff, député, Parlement du Liechtenstein
			Jón Gunnarsson, député,
			Althingi, parlement islandais
			Stigur Stefansson, secrétaire à la délégation islandaise,
			Parlement de l'Islande
			Andri Luthersson, secrétaire de la délégation parlementaire,
			Division de la coordination de l'Espace économique européen
45	2007/02/08		Conseil Canadien pour les Amériques
			Eduardo Kilufan, vice-président
			Kenneth Frankel, membre du conseil, conseiller du commerce
			international
46	2007/02/13		Exportation et développement Canada
			Eric Siegel, président et chef de la direction,
			Commerce international
			Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef,
			Affaires générales

ANNEXE A TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce 2006/10/17 30

international (Commerce international)

David Plunkett, directeur général,
Politique commerciale bilatérale et régionale

Paul Robertson, directeur général,
Politique commerciale de l'Amérique du Nord

Terry Collins-Williams, directeur général,
Politique commerciale multilatérale

Chambre de commerce du Canada 2006/10/19 31

Michael Murphy, vice-président exécutif,
Politiques

Institut C.D. Howe

Ben Tomlin, membre

Le Conference Board du Canada

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef

Ambassade de Suisse 2006/11/21 37

Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission

Haut-commissariat d'Australie

William Fisher, haut-commissaire

Tony Huber, haut-commissaire adjoint

Haut-commissariat pour la Nouvelle-Zélande

Kate Lackey, haut-commissaire

Elizabeth Dixon, deuxième secrétaire

Association canadienne des importateurs et exportateurs 2006/11/28 38

Carol Osmond, conseillère en matière de politiques

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire 2006/12/05 39

Liam McCreery, président sortant

Canadian Canola Growers Association

Rick White, directeur de politiques

Recommandation 20

Le gouvernement du Canada devrait immédiatement revoir son système de recours commerciaux pour que ne soient pas inutilement bloquées des importations d'une importance cruciale pour des entreprises qui en ont besoin pour la fabrication de marchandises destinées à l'exportation.

Recommandation 21

Le gouvernement fédéral devrait immédiatement élaborer et appliquer des stratégies claires et globales pour a) intensifier les investissements directs étrangers entrants et sortants et b) consolider le commerce international et l'investissement liés aux services.

Recommandation 22

Toutes les recommandations précitées devraient être mises en œuvre en tenant compte de l'importance d'un débat démocratique sur les questions abordées dans le rapport; de l'importance de la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et de combler l'écart de prospérité; et de l'importance d'œuvrer, de concert avec nos partenaires commerciaux, au relèvement des normes sociales et environnementales ainsi que des normes du travail, au Canada comme à l'échelle internationale.

Recommandation 15

Le gouvernement du Canada devrait moderniser et consolider son infrastructure, son régime fiscal, sa réglementation, ses politiques en matière de ressources humaines et d'innovation et d'autres politiques nationales, pour que les entreprises canadiennes puissent être aussi bien placées que possible au plan de la compétitivité sur l'échiquier international.

Recommandation 16

Le gouvernement du Canada devrait faire en sorte que les taux fédéraux d'imposition des entreprises canadiennes soient compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les autres grands pays industrialisés. Il importerait, dans l'établissement de ces taux, de tenir compte des avantages concurrentiels substantiels que confèrent le système de santé et les autres programmes sociaux du Canada.

Recommandation 17

Le gouvernement fédéral devrait faire office de chef de file et s'entendre avec ses homologues provinciaux et territoriaux pour éliminer d'ici la fin 2008 toutes les barrières internes au commerce.

Recommandation 18

Étant donné l'importance croissante des importations meilleur marché dans la production de marchandises canadiennes destinées à l'exportation, le gouvernement du Canada devrait étudier la faisabilité et les conséquences de l'élimination unilatérale des derniers droits de douane sur les produits industriels.

Recommandation 19

Lors du prochain examen de la loi habilitante d'Exportation et développement Canada, le gouvernement fédéral devrait envisager de conférer à cet organisme le pouvoir de financer également les importations qui revêtent une importance critique pour les exportations canadiennes.

Recommandation 10

Le gouvernement du Canada devrait élargir le réseau de ses accords sur les services aériens dans le monde et l'étendre notamment à Singapour.

Recommandation 11

En s'appuyant sur les progrès réalisés dans la négociation d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI) avec l'Union européenne (UE), le gouvernement du Canada devrait négocier avec elle un accord de coopération en matière de réglementation qui ferait disparaître les barrières non tarifaires qui se dressent devant les entreprises canadiennes sur ce marché.

Recommandation 12

Compte tenu des avantages que procurerait au Canada l'accès élargi aux marchés mondiaux qui résulterait de l'aboutissement des négociations du cycle de Doha, le gouvernement du Canada devrait faire tout ce qu'il peut pour que les négociations actuelles sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce donnent de vastes et ambitieux résultats.

Recommandation 13

Le Canada doit chercher sans relâche à faire avancer le programme du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, contribuant ainsi à faire supprimer le plus grand nombre possible d'obstacles à la circulation harmonieuse des biens et services en Amérique du Nord, et ce, avec un souci de transparence et de supervision publique.

Recommandation 14

Le gouvernement fédéral devrait prendre des mesures efficaces de protection de la propriété intellectuelle propres à empêcher l'entrée au Canada de produits contrefaits ou piratés ou la réexpédition de tels produits à partir du Canada vers nos partenaires commerciaux.

Recommandation 7

Le gouvernement fédéral devrait élaborer et commencer à mettre en œuvre des stratégies complètes sur les relations commerciales du Canada avec la Chine et l'Inde, prévoyant notamment la conclusion d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger préalablement à la négociation d'un accord bilatéral de libre-échange avec chacun de ces pays. Ces stratégies devraient prévoir aussi la prise en compte des droits de la personne, une promotion plus vigoureuse du Canada et des produits canadiens et une plus grande participation des diasporas chinoise et indienne du Canada.

Recommandation 8

Dans ses futures négociations sur le libre-échange, le gouvernement du Canada devrait envisager d'étudier et d'adopter éventuellement le modèle mexicain de négociation qui permet de signer des accords sans forcément régler toutes les questions délicates, et où les intérêts du Canada sont protégés par l'exclusion de certains secteurs des négociations. Si le Canada adoptait ce modèle, au fur et à mesure que les relations se développeraient, les questions délicates pourraient être réglées grâce à des entretiens ultérieurs entre les deux parties. Il ne faudrait pas appliquer le modèle mexicain lorsque les entreprises canadiennes risquent d'être désavantagées par rapport à leurs grands concurrents à cause d'un accord de libre-échange.

Recommandation 9

Le gouvernement du Canada devrait entamer immédiatement des négociations sur des accords de protection et de promotion de l'investissement étranger (APIE) avec l'Indonésie, le Vietnam et la Colombie. Il devrait également négocier des APIE avec d'autres pays après avoir consulté les entreprises pour savoir où ces accords pourraient être bénéfiques.

canadiens devraient veiller à ce qu'il y ait de nombreuses visites ciblées et bien planifiées à destination et en provenance des marchés prioritaires. Le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes devrait participer activement à ces visites.

Recommandation 4

Le gouvernement du Canada devrait chercher à faire aboutir le plus rapidement possible les négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, Singapour et la Corée du Sud pour conclure des ententes favorables aux intérêts du Canada.

Recommandation 5

Les entreprises canadiennes étant exclues, à toutes fins pratiques, de certains marchés parce que des pays concurrents ont conclu avec eux des ententes leur conférant un traitement préférentiel, mais pas le Canada, le gouvernement du Canada devrait déterminer dans quels pays les entreprises canadiennes sont désavantagées par rapport à leurs principaux concurrents et négocier ensuite avec ces pays des accords de libre-échange « défensifs » qui empêcheront le Canada d'être exclu de ces marchés.

Recommandation 6

Le gouvernement du Canada devrait continuer de consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile qui ont des activités à l'étranger pour déterminer où se trouvent ses intérêts commerciaux d'un point de vue proactif, c'est-à-dire où le Canada aurait le plus à gagner d'une amélioration de l'accès bilatéral aux marchés, et chercher ensuite à conclure des accords commerciaux avec les pays concernés. Comme les activités des entités canadiennes à l'étranger influent sur la réputation du Canada, il devrait veiller à ce que celles qu'il consulte agissent d'une manière socialement responsable.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Le gouvernement du Canada devrait majorer de pas moins de 50 p. 100 les dépenses actuellement consacrées à la négociation et à la promotion en matière commerciale. Ces nouvelles ressources devraient être affectées :

- aux négociateurs commerciaux canadiens;
- aux délégués commerciaux;

- à de nouveaux bureaux diplomatiques dans les pays et régions qui présentent un potentiel commercial appréciable pour le Canada (la Chine, l'Inde, les États du golfe Persique et les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, pour ne nommer que ceux-là);

- à des programmes d'expansion du commerce international, notamment au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qu'il faudrait réorganiser;

- à la commercialisation et la promotion vigoureuses du Canada et des produits canadiens à l'étranger; et,
- aux associations commerciales bilatérales.

Recommandation 2

Le gouvernement fédéral devrait entreprendre immédiatement une étude des restrictions législatives actuelles qui empêchent l'Exportation et développement Canada de se donner une présence plus affirmée dans les marchés émergents et lever ces restrictions lorsque c'est possible.

Recommandation 3

Attendu que, pour de nombreux pays, l'établissement d'étroites relations de gouvernement à gouvernement est une condition fondamentale de resserrement des liens économiques entre pays, le gouvernement du Canada et les parlementaires

commerciale sur le plan international à la fois cohérente et ciblée. Il serait encore plus ardu de faire en sorte que ces ministères et organismes collaborent pour envoyer un message unique à l'étranger.

Le Comité se pose diverses questions sur la façon dont l'appareil gouvernemental élabore et applique actuellement sa politique commerciale internationale. Nous nous intéressons tout particulièrement à une éventuelle amélioration de l'organisation des activités liées au commerce et à l'investissement dans l'appareil fédéral.

Le Comité compte donc commencer une étude sur ce sujet au printemps 2007. Notre objectif sera d'évaluer comment fonctionne l'appareil gouvernemental, sur le plan de la promotion et des politiques fédérales en matière d'investissement et de commerce, et de voir s'il peut être restructuré pour qu'il fonctionne de façon plus logique, plus efficiente et plus efficace.

UN DERNIER MOT

Le Comité tient à souligner que toute révision de la politique commerciale vise essentiellement à améliorer la vie des Canadiens. Dans les modifications que nous continuerons d'apporter à notre politique commerciale pour l'élargir et l'améliorer, il importera donc de tenir compte, de manière équilibrée, des éléments économiques, environnementaux et sociaux qui contribuent à notre niveau de vie pour assurer à notre pays une prospérité durable.

Recommandation 22

Toutes les recommandations précitées devraient être mises en œuvre en tenant compte de l'importance d'un débat démocratique sur les questions abordées dans le rapport; de l'importance de la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et de combler l'écart de prospérité; et de l'importance d'œuvrer, de concert avec nos partenaires commerciaux, au relèvement des normes sociales et environnementales ainsi que des normes du travail, au Canada comme à l'échelle internationale.

- Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),

- L'Agence canadienne de développement international (ACDI),

- Finances Canada,

- Industrie Canada,

- Le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE),

- Exportation et développement Canada (EDC),

- La Corporation commerciale canadienne (CCC),

- L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC),

- Statistique Canada,

- Environnement Canada,

- Transports Canada,

- Agriculture et agroalimentaire Canada,

- Ressources naturelles Canada.

Au cours de nos audiences, nous avons appris que ces ministères et organismes fonctionnent parfois de manière contradictoire. Des témoins ont notamment fait remarquer que le commerce sert parfois d'outil de politique dans les affaires diplomatiques. Jayson Myers (vice-président principal et économiste en chef, Manufacturiers et Exportateurs du Canada) nous a cité le cas des restrictions à l'exportation que le Canada a décidé d'imposer au Bélarus dans le cadre de sa politique étrangère. En fait, cette mesure a eu un effet dévastateur sur une compagnie canadienne qui vendait à ce pays des graines et de l'équipement agricole. Même si la mesure était innocente en soi, ce sont les exportateurs canadiens qui en ont finalement fait les frais.

Au-delà des anecdotes, il est devenu manifeste pour le Comité qu'il serait très difficile de coordonner les activités d'un aussi grand nombre de ministères et d'organismes de telle sorte que le Canada puisse élaborer et appliquer une politique

- libéraliser l'accès au marché en menant à bien les négociations sur l'Accord général sur le commerce des services dans le cadre du cycle de Doha de l'OMC.

Recommandation 21

Le gouvernement fédéral devrait immédiatement élaborer et appliquer des stratégies claires et globales pour a) intensifier les investissements directs étrangers entrants et sortants et b) consolider le commerce international et l'investissement liés aux services.

10. Mettre en place une politique commerciale intégrée

L'étape suivante, [...] [c'est] d'étudier tous les instruments du gouvernement, les entités comme la Corporation commerciale canadienne, EDC, Investissement Canada, qui a été intégrée à Commerce international Canada, et conférer le mandat qu'il faut à certaines entités.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conférence Board du Canada

Nous ne devons nous faire aucune illusion sur la nécessité de rien de moins qu'un effort concerté et dynamique si nous voulons obtenir les résultats souhaités.

Kenneth Frankel, membre du Conseil, conseiller du commerce international,
Conseil Canadien pour les Amériques

Nous recommandons, dans notre première section, une hausse de 50 p. 100 du budget consacré au commerce et à la promotion du commerce au Canada. Nous appelons à une injection massive de ressources, compte tenu de l'importance de l'investissement et du commerce international dans la richesse et la prospérité à long terme des Canadiens.

Même si nous croyons à la nécessité d'une injection massive de fonds, pour que ces sommes soient dépensées efficacement, il faut que l'appareil qui applique (et influence) les politiques stratégiques internationales du Canada fonctionne harmonieusement.

Il est du ressort du gouvernement du Canada et de ses divers ministères et agences de créer, d'actualiser et d'appuyer une politique commerciale internationale, tant chez nous qu'à l'étranger. Pour bien mener cette tâche, l'appareil gouvernemental qui sous-tend cet effort doit travailler sans heurt, avec efficacité et de manière cohésive et concertée. Toutefois, il suffit de jeter un coup d'œil à la liste des ministères et organismes fédéraux qui s'intéressent au commerce international, à la promotion des échanges et au développement du commerce pour voir qu'elle est bien longue :

Pour ce qui est des stratégies, le Conference Board appelle le Canada à se spécialiser dans certains créneaux au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales, comme les technologies avancées, les services à forte valeur ajoutée et les technologies émergentes, et à s'efforcer d'attirer les investissements étrangers dans ces domaines. Il suggère également que nous fassions mieux valoir auprès de l'étranger ses atouts sur le plan des investissements et fassions en sorte que la frontière entre le Canada et les États-Unis soit aussi transparente que possible, de manière à ne pas décourager les investisseurs étrangers qui pourraient souhaiter s'adresser au marché américain en investissant au Canada.

Il est également vital de faciliter et de protéger l'IDE sortant du Canada. En investissant à l'étranger, les entreprises canadiennes peuvent avoir accès à des chaînes d'approvisionnement mondiales et atteindre davantage de clients étrangers, ce qui accroît ainsi leur rentabilité et leur compétitivité sur le plan international. D'ailleurs, l'ampleur des ventes des sociétés canadiennes affiliées à l'étranger dépasse celle des exportations de marchandises canadiennes. Créer davantage d'IDE sortant permet également d'intensifier les échanges, car de plus en plus le commerce suit l'investissement. Selon l'analyse d'EDC, chaque dollar investi crée deux dollars d'échanges commerciaux, ou six dollars, si l'investissement se produit dans un pays à très faible revenu.

L'une des principales façons de créer plus d'IDE sortant est de conclure des accords de promotion et de protection des investissements bilatéraux, les APIE, qui sont analysés à la section 5. Le Comité s'est fait dire que le gouvernement pouvait également demander à EDC d'appuyer avec plus de vigueur les efforts des entreprises canadiennes qui souhaitent investir à l'étranger.

Pour ce qui est du commerce des services, d'après le rapport susmentionné du Conference Board, nos exportations font piètre figure, puisqu'elles représentent 12,8 p. 100 de l'ensemble de nos exportations, soit bien moins que la moyenne des pays de l'OCDE (22 p. 100) et qu'aux États-Unis (28 p. 100). De l'avis du Conference Board, nous devrions tirer parti de notre potentiel d'exportateur de services et élargir la gamme de services dans lesquels nous sommes concurrentiels.

Le Conference Board recommande au Canada d'adopter une stratégie en trois volets pour améliorer le commerce de services :

- améliorer le contexte structurel et réglementaire interne pour les fournisseurs de services;
- encourager les exportations et l'investissement à l'étranger de nos fournisseurs de services, et;

de main-d'œuvre. Afin de générer davantage de richesse au Canada, nous devons d'autres marchés et d'être plus efficaces, d'élargir leur bassin de consommateurs et de vendre par le biais de filiales étrangères.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conférence Board du Canada

Je vais maintenant parler du commerce des services parce que notre part du commerce constituée de services est en fait en déclin alors que, dans le reste du monde, il progresse. Il y a un immense paradoxe ici. En effet, les services représentent 70 p. 100 de nos exportations. Cela s'explique en partie par la part importante que représentent les richesses naturelles mais aussi, croyons-nous, parce que nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur les services de façon stratégique [...] Il y a trop de protection et si vous accordez trop de protection au pays, vos entreprises ne sont pas positionnées pour s'aventurer dans le monde et soutenir la concurrence internationale.

Gilles Rhéaume, vice-président,
Politiques publiques, entreprises et société, Conférence Board du Canada

Il faudrait que les investissements directs étrangers entrants et sortants constituent une priorité stratégique pour le Canada. Partout ailleurs, les investissements internationaux affichent un taux de croissance qui est près du double de celui des exportations et qui dépasse celui du PIB. Malheureusement, comme Gilles Rhéaume en a informé le Comité, la tenue relative du Canada sur le plan des investissements entrants et sortants est en train de se dégrader.

Selon le rapport récent du Conférence Board sur la compétitivité du pays dans l'économie mondiale, « les futurs gagnants dans l'économie mondiale seront ceux qui sauront jouer la carte des investissements étrangers — c'est à dire qui sauront attirer l'IDE et l'exporter. Le Canada a donc besoin d'une stratégie claire pour l'IDE entrant et sortant² ».

Les investissements étrangers non seulement créent des emplois précieux et assurent la croissance économique au Canada, mais ils apportent aussi de nouvelles technologies et encouragent l'innovation et la recherche-développement, ce qui se traduira chez nous par des gains de productivité. Malheureusement, d'après le rapport du Conférence Board, le Canada a perdu du terrain en matière d'investissements entrants et doit redevenir un lieu attrayant à cet égard. Notre compétitivité internationale est, dans une large mesure, sapée par une productivité à la traîne et par les obstacles qui nuisent actuellement au climat d'affaires, dont bon nombre sont mentionnés dans la section précédente.

Recommandation 18

Étant donné l'importance croissante des importations meilleur marché dans la production de marchandises canadiennes destinées à l'exportation, le gouvernement du Canada devrait étudier la faisabilité et les conséquences de l'élimination unilatérale des derniers droits de douane sur les produits industriels.

Il serait également bon de conférer des pouvoirs analogues à ceux dont jouit la Export-Import Bank américaine à Exportation et développement Canada pour que cette dernière finance les importations du Canada selon des modalités compétitives. Comme nous l'avons déjà mentionné, bon nombre de ces importations entrent dans la production d'exportations.

Recommandation 19

Lors du prochain examen de la loi habilitante d'Exportation et développement Canada, le gouvernement fédéral devrait envisager de conférer à cet organisme le pouvoir de financer également les importations qui revêtent une importance critique pour les exportations canadiennes.

Enfin, d'après Glen Hodgson, les recours commerciaux du Canada (droits compensateurs, antidumping, sauvegardes, etc.) ont « été créés[] dans la perspective traditionnelle que les importations constituent une concurrence déloyale pour nos produits intérieurs. Oui, il faut continuer de voir si la concurrence est loyale ou pas, mais dans une perspective différente : ne pas tenir pour acquis que l'acier importé de Chine est une mauvaise chose. Pour certains fabricants, c'est peut-être essentiel; c'est peut-être la seule façon qu'ils pourront être de la partie ».

Recommandation 20

Le gouvernement du Canada devrait immédiatement revoir son système de recours commerciaux pour que ne soient pas inutilement bloquées des importations d'une importance cruciale pour des entreprises qui en ont besoin pour la fabrication de marchandises destinées à l'exportation.

9. Intensifier les flux d'investissements directs étrangers et le commerce de services

Il faut qu'on fasse un véritable effort non pas seulement pour attirer des investissements au Canada, mais aussi pour encourager nos sociétés à investir à l'étranger parce que l'effet multiplicateur est important. C'est encore plus vrai à notre époque où il n'y a plus de surplus de main-d'œuvre, bien au contraire, puisque nous connaissons des pénuries

Nous serions également plus compétitifs si, dans notre marché interne « balkanisé », les provinces assouplissaient leur réglementation, si le chevauchement et les doubles emplois sur le plan de la réglementation dans les ministères fédéraux étaient éliminés et si la réglementation des gouvernements fédéral et provinciaux était plus harmonisée.

Recommandation 15

Le gouvernement du Canada devrait moderniser et consolider son infrastructure, son régime fiscal, sa réglementation, ses politiques en matière de ressources humaines et d'innovation et d'autres politiques nationales, pour que les entreprises canadiennes puissent être aussi bien placées que possible au plan de la compétitivité sur l'échiquier international.

Recommandation 16

Le gouvernement du Canada devrait faire en sorte que les taux fédéraux d'imposition des entreprises canadiennes soient compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les autres grands pays industrialisés. Il importerait, dans l'établissement de ces taux, de tenir compte des avantages concurrentiels substantiels que confèrent le système de santé et les autres programmes sociaux du Canada.

Recommandation 17

Le gouvernement fédéral devrait faire office de chef de file et s'entendre avec ses homologues provinciaux et territoriaux pour éliminer d'ici la fin 2008 toutes les barrières internes au commerce.

Enfin, il est crucial de faire valoir que, pour maximiser la compétitivité des entreprises, il faut abandonner la notion de mercantilisme selon laquelle les exportations sont bonnes et les importations, mauvaises. Carol Osmond a souligné à l'intention du Comité que le contenu en importations des biens qu'exporte le Canada oscille autour de 35 p. 100 aujourd'hui et que, dans bon nombre d'industries manufacturières, ce ratio dépasse les 50 p. 100. Avec l'intégration du commerce, nous devons avoir davantage accès à des intrants meilleur marché pour nos exportations. En d'autres termes, ouvrir l'économie à l'importation favorise l'exportation, pivot de notre économie nationale.

D'un point de vue purement économique, il est même sage de libéraliser unilatéralement, dans la mesure du possible, le commerce afin d'améliorer la compétitivité. S'ouvrir aux importations et à l'investissement étranger encourage la concurrence, à une époque où il est de plus en plus difficile de demeurer concurrentiel en raison de la mondialisation.

que la Porte d'entrée du Pacifique, projet fédéral, se révèle primordiale pour ce qui est de répondre aux préoccupations en matière d'infrastructure, mais qu'il faut investir davantage à ce chapitre.

En cette nouvelle période de forte concurrence internationale, nous devons aussi permettre aux entreprises et aux employés d'améliorer leurs produits et leurs procédés. Les entreprises ne s'adaptent pas toutes correctement à cette concurrence ni n'en profitent. Au lieu de protéger ces dernières, nous devons les aider à s'adapter à cette nouvelle concurrence en investissant dans les nouvelles technologies et dans l'innovation ou en leur permettant d'y investir plus aisément.

Selon Gilles Rhéaume (vice-président, politiques publiques, entreprises et société, Conférence Board du Canada), le Canada n'investit pas autant que d'autres pays dans les nouvelles technologies, alors que nous avons besoin de mettre au point des produits spécialisés hautement novateurs pour le marché mondial. Et nous accusons aussi un retard pour ce qui est de la commercialisation des nouvelles technologies.

Le perfectionnement du capital humain est tout aussi nécessaire. Les perfectionnement des compétences et le recyclage professionnel sont cruciaux pour que les travailleurs demeurent productifs et employables. Lorsqu'une entreprise n'est plus concurrentielle, nous devons veiller à ce que ses employés puissent rapidement retrouver du travail.

En troisième lieu, le Comité s'est fait dire que le Canada doit se doter d'un régime fiscal qui facilite l'investissement dans les nouvelles technologies (innovation). Actuellement, nous nous classons huitièmes pour ce qui est de l'imposition de ce type d'investissement. L'impôt sur le capital décourage les entreprises d'investir dans des immobilisations. De même, les taux d'imposition du revenu des sociétés devraient être réduits pour que le Canada puisse être concurrentiel par rapport à d'autres pays. Des témoins ont dit au Comité que les entreprises canadiennes sont défavorisées par rapport à leurs concurrents étrangers comme la France, le Royaume-Uni et le Japon, où l'impôt sur les sociétés est plus faible qu'au Canada.

Le Comité est conscient de l'importance d'un régime fiscal compétitif pour les entreprises canadiennes. Nous notons aussi que bon nombre des services financés par les impôts perçus au Canada, comme notre régime universel de soins de santé, amélioreraient aussi notre compétitivité en abaissant les coûts d'entreprise. En effet, au Canada, les employeurs n'ont pas besoin de payer des régimes privés d'assurance-maladie comme dans d'autres pays. Toute révision du régime fiscal doit en tenir compte.

On nous a fait valoir aussi qu'il faudrait abaisser le taux d'imposition marginal pour les gagne-petit, actuellement prohibitif, pour qu'il y ait une meilleure transition entre l'aide sociale et l'emploi rémunéré.

8. Améliorer les politiques nationales pour aider les entreprises canadiennes à être concurrentielles à l'échelle internationale

[...] [1] La première chose à faire est de nous appuyer sur des données économiques fondamentales solides pour pouvoir nous assurer que nos entreprises fonctionnent dans l'environnement économique le plus sain possible. Bien entendu, cela implique toute une gamme de politiques économiques internes — financières, réglementaires, touchant au marché du travail, aux infrastructures [...]

Collins-Williams, Politique commerciale multilatérale, Affaires étrangères et Commerce international Canada

La compétitivité de l'économie intérieure est déterminante pour le succès économique du pays, et c'est ce que nous devons faire comprendre à nos acteurs économiques intérieurs qui poussent le lobby du protectionnisme. Nous devons leur faire comprendre qu'il est dans l'intérêt du pays de l'ouvrir aux importations, car cela apporte plus de concurrence et pousse les secteurs économiques à être plus performants. En ce sens, le gouvernement suisse a compris que les exportations et les investissements à l'étranger ne sont pas les seuls facteurs de la croissance économique. Les importations et les investissements étrangers dans le pays sont tout aussi importants.

Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission, Ambassade de Suisse

Nous sommes toujours dans le monde du mercantilisme où l'on estime que les exportations sont bonnes et les importations, mauvaises, un monde où l'on veut attirer un petit peu d'investissements mais à nos conditions. Ça ne marche plus comme ça, aujourd'hui. Le monde est déjà passé à autre chose en laissant le Canada derrière lui. Nous sommes devenus un trainard plutôt qu'un chef de file en ce qui concerne le commerce international et il est temps de retourner dans le peloton de tête.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef, Conférence Board du Canada

En cette ère de mondialisation, il est devenu clair que les politiques économiques internes et les politiques commerciales internationales des pays sont inextricablement liées. Compte tenu de la primauté du commerce international dans le monde d'aujourd'hui, il est primordial de « mettre de l'ordre dans ses affaires » pour aider les entreprises à être plus concurrentielles sur la scène internationale.

Concrètement, que cela signifie-t-il? Tout d'abord, que le Canada doit être doté de l'infrastructure physique nécessaire à ses frontières avec les États-Unis pour abréger les retards et de ports maritimes suffisants pour assurer une circulation efficiente des marchandises entrant et sortant du pays. Pour ce qui est des ports, le Comité a appris de Carol Osmond qu'« il nous faut certainement une politique d'ensemble intégrée qui tient compte à la fois de la côte ouest et de la côte est et de la collaboration possible entre les ports des deux régions ». La capacité des voies ferrées et la capacité de transporter les marchandises par chemin de fer sont également importantes. Des témoignages nous ont dit

Le Comité est convaincu que le PSP est une initiative essentielle dans la quête d'une plus grande compétitivité nord-américaine.

Recommandation 13

Le Canada doit chercher sans relâche à faire avancer le programme du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, contribuant ainsi à faire supprimer le plus grand nombre possible d'obstacles à la circulation harmonieuse des biens et services en Amérique du Nord, et ce, avec un souci de transparence et de supervision publique.

Ben Tomlin (fellow, C.D. Howe Institute) a avancé qu'il fallait entamer des discussions avec les États-Unis sur l'élaboration d'un régime tarifaire externe commun. À l'heure actuelle, nous avons un processus compliqué et coûteux fondé sur les règles d'origine qui s'appliquent lorsque nous importons des intrants intermédiaires de l'extérieur de l'espace économique de l'ALENA pour créer un produit final ensuite expédié aux États-Unis. S'il existait un régime tarifaire externe commun, les règles d'origine seraient chose du passé et le commerce serait grandement facilité.

Enfin, plusieurs témoins ont signalé que le manque de mesures efficaces pour faire respecter la propriété intellectuelle au Canada, afin de bloquer les produits de contrefaçon et piratés qui arrivent au Canada (surtout de Chine) et sont acheminés au Canada s'avère un irritant important dans le commerce entre le Canada et les États-Unis. Le Canada figure même dans la « 301 Watch List » du représentant américain au Commerce. Il s'agit de la liste des pays où la protection des droits de propriété intellectuelle est insuffisante ou inefficace depuis plusieurs années. Il faut agir pour corriger la situation.

Recommandation 14

Le gouvernement fédéral devrait prendre des mesures efficaces de protection de la propriété intellectuelle propres à empêcher l'entrée au Canada de produits contrefaits ou piratés ou la réexpédition de tels produits à partir du Canada vers nos partenaires commerciaux.

Deuxièmement, la maximisation de la compétitivité de l'Amérique du Nord peut favoriser le développement de chaînes d'approvisionnement et plateformes continentales plus efficaces pour que nous puissions mieux affronter la concurrence mondiale sur les tiers marchés.

Pour ces deux raisons, il est absolument vital de lever les barrières à la circulation des biens et services à l'échelle continentale. Il faut supprimer les entraves réglementaires à la circulation transfrontalière des biens et services, entraves qui, comme Glen Hodgson l'a expliqué au Comité, sont « une manière très insidieuse et habile d'exclure des produits des marchés », et réduire au minimum les retards à la frontière terrestre entre le Canada et les États-Unis.

À propos de la réglementation, le Comité s'est fait dire qu'il y a souvent des différences minimales, et sans guère de conséquences, entre les normes et processus prévus par les règlements des deux pays régissant tel produit ou tel groupe de produits. On peut et on doit éliminer ces différences pour améliorer le commerce à la frontière. Bien entendu, lorsqu'il est justifié de maintenir des règlements distincts, il n'y a pas lieu d'adapter le régime canadien de réglementation.

Il est également crucial, pour le commerce et l'investissement Canada-États-Unis et l'apport d'investissements d'autres pays, que les services frontaliers soient efficaces. Il est d'une importance critique pour la compétitivité des entreprises canadiennes qu'on s'attaque aux problèmes de frontière. Le Comité a appris qu'il fallait des investissements nettement plus élevés pour améliorer l'infrastructure matérielle à la frontière, faire correspondre les systèmes de sécurité entre les deux pays et rendre la frontière plus « intelligente ».

Malheureusement, Carol Osmond (conseillère en matière de politiques, Association canadienne des importateurs et exportateurs) a également dit au Comité que la frontière se faisait plus opaque au lieu de devenir plus transparente, malgré les efforts visant à simplifier la circulation. Des mesures comme l'initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental et l'imposition, par le U.S. Department of Agriculture's Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), de droits d'importation aggravent la situation. Au fond, la sécurité demeure une préoccupation majeure aux États-Unis, et il faut en tenir compte.

Une grande partie du travail qui se fait maintenant afin de supprimer les entraves de la réglementation et de la frontière qui gênent le commerce nord-américain relève de l'initiative du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP) lancée par les trois pays membres de l'ALENA en 2005 afin d'améliorer la coopération en matière de réglementation (p. ex., la suppression des barrières réglementaires), la collaboration sectorielle et le règlement des problèmes de frontière.

Compte tenu des avantages que procurerait au Canada l'accès élargi aux marchés mondiaux qui résulterait de l'aboutissement des négociations du cycle de Doha, le gouvernement du Canada devrait faire tout ce qu'il peut pour que les négociations actuelles sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce donnent de vastes et ambitieux résultats.

7. Améliorer la compétitivité de l'Amérique du Nord pour réussir à l'échelle de la planète

Nous estimons que notre politique étrangère doit suivre en fait deux axes principaux. D'une part, évidemment, avec les États-Unis, nos relations de loin les plus importantes, quelque chose que nous ne pouvons jamais oublier, mais nous ne recommandons pas ni ne conseillons une solution spectaculaire pour ce qui est de ces relations avec les États-Unis. Il s'agit plutôt de continuer à participer quotidiennement à des discussions pratiques avec eux en fonction de règles bien établies, étant donné que ce sont nos meilleurs amis et alliés, tout en protégeant nos intérêts dans cette relation.

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef,
Conférence Board du Canada

Ce qu'il faut faire de plus en plus, en Amérique du Nord, c'est élaborer une stratégie nord-américaine pour affronter la concurrence de la Chine et d'autres pays d'Asie.

Carol Osmond, conseillère en matière de politiques,
Association canadienne des importateurs et exportateurs

Les Canadiens doivent aujourd'hui être conscients de l'importance primordiale des relations commerciales de leur pays avec les États-Unis. Tous les jours, des marchandises d'une valeur de 1,9 milliard de dollars, 37 000 camions et 300 000 personnes franchissent la frontière. Ces relations commerciales bilatérales sont les plus importantes au monde. Il s'agit donc d'une source énorme de croissance et de prospérité; les exportations canadiennes vers le marché américain sont à l'origine de plus de 30 p. 100 du PIB du Canada.

Deux grandes raisons nous incitent à mettre l'accent sur les États-Unis et sur l'ensemble de l'Amérique du Nord. D'abord, il est important que le Canada s'assure de pouvoir affronter la concurrence acharnée que la région de l'Asie-Pacifique livre à ses exportations vers les États-Unis. De plus en plus, des pays émergents comme la Chine l'importent sur le Canada dans cette concurrence sur le marché le plus important et le plus diversifié du monde. Nous devons agir avant que les coûts ne soient trop lourds pour l'économie canadienne.

et que ces entretiens sont maintenant en cours. Mais la tâche ne sera pas facile. Le succès n'est pas possible sans des concessions de la part des grands acteurs sur tous les éléments des négociations.

Les principaux obstacles, à une issue favorable du cycle de Doha, demeurent liés à l'agriculture, le secteur de tout le commerce mondial qui est soumis aux pires distorsions. Trois défis ressortent nettement. Le premier est de faire diminuer les mesures de soutien intérieur qui assurent plus de 30 p. 100 des revenus agricoles en Europe et 18 p. 100 de ces revenus aux États-Unis. Les subventions agricoles à l'intérieur provoquent une surproduction qui a pour effet de pousser à la baisse le prix des denrées à l'échelle de la planète.

Les producteurs du Canada et d'autres pays, notamment des pays en développement, ne peuvent affronter la concurrence des produits agricoles subventionnés. Les pays devraient pouvoir produire et vendre sur le marché international sur la base stricte de leur capacité de s'emparer de marchés internationaux, au lieu que les décisions sur la production soient influencées par des subventions et d'autres mesures qui faussent les échanges commerciaux. Le seul moyen de résoudre ce problème est de réaliser des progrès à l'OMC, car les accords bilatéraux ne traitent pas des mesures de soutien intérieur. Le gouvernement du Canada a comme objectif d'obtenir la plus grande réduction possible, voire l'élimination, des soutiens intérieurs qui faussent les choix de production et les échanges commerciaux.

Le deuxième défi est l'amélioration de l'accès aux marchés pour les exportations agricoles. Le Comité s'est laissé dire que les droits qui frappent les produits agricoles sont trois fois plus élevés que ceux qui s'appliquent aux autres produits, et que ces droits tarifaires ont tendance à augmenter au fur et à mesure qu'on s'éloigne des produits bruts pour aller vers les produits à valeur ajoutée (c'est ce qu'on appelle la progressivité tarifaire). Il est urgent de réduire radicalement les droits tarifaires et de résoudre le problème de la progressivité tarifaire.

Le troisième défi est celui des « secteurs vulnérables » en agriculture. De nombreux pays ont des secteurs agricoles vulnérables qu'ils souhaitent protéger, et le Canada ne fait pas exception. Dans son cas, ces produits (produits laitiers, œufs, volaille, par exemple) sont régis par des régimes de gestion de l'offre.

Le Comité croit que le Canada devrait jouer un rôle de chef de file à l'OMC pour voir à ce que tous les pays réduisent les droits tarifaires et les subventions qui faussent les échanges dans le secteur de l'agriculture et dans d'autres secteurs. Le Canada doit devenir un protagoniste énergique et influent pour aider à faire aboutir le cycle de Doha, qui dure depuis longtemps.

Le Comité signale que le Canada et l'UE ont déjà réalisé un certain progrès sur ce plan. En effet, la coopération en matière de réglementation a été l'un des éléments des négociations récentes entre les deux parties en vue d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI). Malheureusement, ces négociations ont été suspendues en 2006 parce qu'il faillait, sur certaines questions, des précisions qui viendront lorsque les négociations en cours à l'OMC seront conclues.

Toutefois, aucun nouvel accord sur le commerce multilatéral ne se profile à l'horizon. Le Comité estime que le Canada ne doit pas laisser en veilleuse les acquis réalisés jusqu'à maintenant sur le plan de la coopération réglementaire avec l'UE en attendant que les négociations reprennent à l'OMC.

Recommandation 11

En s'appuyant sur les progrès réalisés dans la négociation d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI) avec l'Union européenne (UE), le gouvernement du Canada devrait négocier avec elle un accord de coopération en matière de réglementation qui ferait disparaître les barrières non tarifaires qui se dressent devant les entreprises canadiennes sur ce marché.

6. Faire office de chef de file à l'OMC

Comme en Australie, nous fonctionnons sur différents fronts, mais à l'instar de l'Australie encore une fois, nous avons toujours accordé la priorité aux règles commerciales multilatérales et aux mesures de libéralisation du GATT, aujourd'hui l'Organisation mondiale du commerce.

Kate Lackey, haut-commissaire, haut-commissariat pour la Nouvelle-Zélande au Canada

[...] [1] l'OMC reste le cadre le plus prometteur pour libéraliser à terme le commerce mondial de manière équilibrée.

Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission, ambassade de Suisse

En commerce international, rien n'est plus important que d'avoir de bonnes règles commerciales au niveau multilatéral. Un certain nombre de témoins ont fait observer au Comité que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) était le cadre le plus prometteur si on veut libéraliser totalement le commerce international.

Si nous voulons que soient mises en place les règles que nous souhaitons, nous devons viser des résultats ambitieux dans le cycle de négociation de Doha à l'OMC. La bonne nouvelle, c'est que la suspension des discussions techniques est maintenant levée

Le Comité se réjouit que des négociations sur des APIE soient en cours avec l'Inde et la Chine. En Chine, plus particulièrement, les entreprises canadiennes craignent le vol de la propriété intellectuelle et la fabrication sur une grande échelle de produits de contrefaçon. Un APIE ferait beaucoup pour dissiper ces inquiétudes et inciter les entreprises canadiennes à investir en Chine.

On a également dit au Comité que les accords sur les services aériens peuvent jouer un rôle important dans l'établissement de liens commerciaux. Des vols directs entre le Canada et des marchés clés permettent d'abaisser le coût des affaires, en argent et en temps. Ces accords montrent également que le Canada prend au sérieux l'établissement de liens internationaux qui lui sont propres au lieu de transiter par les États-Unis et l'UE pour atteindre d'autres pays. Le Comité a appris que ces accords seraient bénéfiques sur un certain nombre de marchés clés, notamment de grandes plaques tournantes du transport comme Singapour.

Recommandation 10

Le gouvernement du Canada devrait élargir le réseau de ses accords sur les services aériens dans le monde et l'étendre notamment à Singapour.

Les accords de coopération en matière réglementaire peuvent eux aussi jouer un rôle important dans le resserrement des liens commerciaux avec certains pays. Bien sûr, il est important d'avoir un cadre réglementaire convenable, mais il arrive trop souvent que les règlements et garanties servent dans certains pays de barrières non tarifaires aux importations. On a dit au Comité que ces obstacles sont une entrave majeure à l'accroissement de nos échanges avec l'Europe, notamment pour beaucoup de producteurs canadiens du secteur agroalimentaire. On a même ajouté qu'il était si difficile d'exporter vers l'Europe, que de nombreuses entreprises canadiennes mettent sur pied des sociétés affiliées pour pénétrer ce marché. Glen Hodgson (premier vice-président et économiste en chef, Conférence Board du Canada) a appris au Comité que les ventes des sociétés affiliées canadiennes en Grande-Bretagne étaient huit fois plus élevées que les exportations canadiennes vers ce pays.

Le Comité croit que les traités qui abaissent les barrières réglementaires en favorisant la reconnaissance commune de normes ou en assurant jusqu'à un certain point la coopération et l'harmonisation en matière réglementaire feraient diminuer le coût des affaires et réduiraient les entraves au commerce, surtout pour les PME canadiennes. Le Comité ne propose pas que le Canada adopte des normes réglementaires inférieures. En fait, il n'est pas en mesure de dire si les normes canadiennes sont plus exigeantes ou moins que celles d'autres pays. Dans le cas de sociétés riches et industrialisées comme celles de l'UE, il croit que le Canada devrait être en mesure de parvenir à un certain accord pour atténuer les obstacles implicites au commerce, sans pourtant compromettre la sécurité.

commerce international, le Canada doit faire appel à tout l'arsenal des accords internationaux à sa disposition.

Le gouvernement du Canada n'a pas été inactif à cet égard. Depuis 2004, il a signé des accords sur la double imposition avec neuf pays, cinq accords sur les transports aériens, dont un avec la Chine et un APIE, avec le Pérou. Autre mesure importante, il a signé des accords sur les sciences et la technologie avec la Chine et l'Inde.

Néanmoins, des témoins ont dit au Comité qu'il fallait faire davantage. Ils se sont attardés plus particulièrement à trois questions précises : la protection de l'investissement étranger, les services aériens et la coopération en matière de réglementation.

Parmi ces accords, ce sont peut-être les APIE qui sont les plus importants dans l'optique du développement du commerce international. Ils aident à protéger les investisseurs canadiens dans les pays en développement en définissant des droits et des obligations exécutoirs pour les parties en cause. Ces accords atténuent certains des risques que l'investissement sur des marchés émergents peut présenter pour les entreprises.

Les APIE revêtent une importance particulière dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et le commerce d'intégration. Ils favorisent l'investissement en permettant aux entreprises de repositionner des éléments de leur activité de production dans le monde de la façon la plus rentable possible. Ces investissements aident à établir des liens commerciaux et à jeter les bases d'une plus grande coopération économique ultérieure.

Le Canada a des APIE avec 23 pays, et il est en train d'en négocier trois autres, soit avec la Chine, l'Inde et la Jordanie. Plusieurs témoins ont exprimé l'avis que les APIE étaient généralement beaucoup plus faciles à négocier que les accords de libre-échange. Ces témoins exhortent le Canada à continuer d'élargir la panoplie de ses accords de protection de l'investissement dans le monde. On a plus particulièrement signalé au Comité qu'il fallait davantage de ces accords en Amérique latine et en Asie. Ils ont parlé plus précisément de la Colombie, de l'Indonésie et du Vietnam.

Recommandation 9

Le gouvernement du Canada devrait entamer immédiatement des négociations sur des accords de protection et de promotion de l'investissement étranger (APIE) avec l'Indonésie, le Vietnam et la Colombie. Il devrait également négocier des APIE avec d'autres pays après avoir consulté les entreprises pour savoir où ces accords pourraient être bénéfiques.

d'après l'OMC, couvrir le gros des échanges entre les pays participants —, il devrait chercher à conclure des accords plus sélectifs en guise d'étape provisoire vers la conclusion d'un accord plus complet.

Selon nous, un accord commercial qui ouvre les portes à 90 p. 100 des entreprises canadiennes immédiatement est presque toujours préférable à l'attente de l'accord parfait, attente qui peut durer des années. La seule fois où cela peut ne pas être vrai, c'est dans un cas comme celui des négociations mentionnées plus haut entre le Canada et Singapour. Nous pensons qu'il vaut, à coup sûr, la peine de faire une étude approfondie de la faisabilité de l'adoption du modèle mexicain.

Recommandation 8

Dans ses futures négociations sur le libre-échange, le gouvernement du Canada devrait envisager d'étudier et d'adopter éventuellement le modèle mexicain de négociation qui permet de signer des accords sans forcément régler toutes les questions délicates, et où les intérêts du Canada sont protégés par l'exclusion de certains secteurs des négociations. Si le Canada adoptait ce modèle, au fur et à mesure que les relations se développeraient, les questions délicates pourraient être réglées grâce à des entretiens ultérieurs entre les deux parties. Il ne faudrait pas appliquer le modèle mexicain lorsque les entreprises canadiennes risquent d'être désavantagées par rapport à leurs grands concurrents à cause d'un accord de libre-échange.

5. Conclusion des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger et d'autres accords bilatéraux

[...] [L]es accords commerciaux ne se limitent pas aux accords de libre-échange. L'expression englobe les accords de protection des investissements, les accords aériens, les traités fiscaux et d'autres moyens d'aider les entreprises canadiennes et de les intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales, notamment la coopération dans les domaines de la réglementation et des sciences et de la technologie. La liste est assez longue.

David Plunkett, (directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international))

Une politique complète et bien définie sur le commerce international ne se résume pas à des accords de libre-échange. Le Canada possède, à sa disposition, divers instruments de politique qui peuvent aider à resserrer ses liens économiques dans le monde et à s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Notons les accords de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE), les accords sur les services aériens, les traités fiscaux, les accords sur les sciences et la technologie et les accords sur la coopération en matière de réglementation. S'il veut avoir une politique efficace sur le

au rapprochement avec l'Inde, il pourrait ouvrir de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes du secteur des services tout en accélérant les investissements canadiens dans ce pays.

Le Comité remarque avec plaisir que, le 12 mars 2007, le gouvernement fédéral a annoncé que, une fois terminées les négociations en cours sur un accord de protection et de promotion de l'investissement étranger entre le Canada et l'Inde, il s'efforcerait de conclure un accord de libre-échange avec ce pays. Le Comité considère cette annonce comme un progrès et exhorte le gouvernement du Canada à adopter une position analogue à l'égard de la Chine.

Recommandation 7

Le gouvernement fédéral devrait élaborer et commencer à mettre en œuvre des stratégies complètes sur les relations commerciales du Canada avec la Chine et l'Inde, prévoyant notamment la conclusion d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger préalablement à la négociation d'un accord bilatéral de libre-échange avec chacun de ces pays. Ces stratégies devraient prévoir aussi la prise en compte des droits de la personne, une promotion plus vigoureuse du Canada et des produits canadiens et une plus grande participation des diasporas chinoise et indienne du Canada.

Enfin, on a signalé au Comité que l'une des raisons qui expliquent que le Canada met tellement de temps à négocier des accords de libre-échange est qu'il a tendance à essayer de conclure de vastes accords de grande envergure. On a dit au Comité que le Mexique, par exemple, négocie les accords beaucoup plus rapidement que le Canada parce que ses accords commerciaux sont moins complets. Comme Peter Clark l'a fait observer, les accords commerciaux portent habituellement sur les exceptions; les pays s'entendent sur le principe du libre-échange, mais ils négocient les réserves qu'ils peuvent avoir à l'égard de certains secteurs ou enjeux.

Dans ses négociations, le Mexique insiste sur les éléments où il y a entente. Il parvient rapidement à un consensus sur 90 ou 95 p. 100 des lignes tarifaires qui ne prêtent pas à controverse et il conclut l'accord. Au fur et à mesure que se renforcent les liens économiques et la confiance, avec le temps, les 5 ou 10 p. 100 des négociations non terminées sont confiés à des comités conjoints.

Autrement dit, il n'est pas nécessaire que les accords commerciaux soient parfaits. En fait, les accords qui libéralisent les échanges seulement dans certains secteurs gagnent en popularité dans le monde. On les appelle par exemple « accords de coopération en matière de commerce et d'investissement » ou encore « accords de coopération économique ». Si le Canada n'arrive pas à conclure un accord de libre-échange — qui doit,

qui se compose ainsi : États-Unis, Mexique, Chine, Inde, Brésil, Russie, Japon, Corée du Sud, Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), Conseil de coopération du Golfe et Union européenne.

S'agissant de faire un choix dans la liste, le Comité se rallie à l'opinion de M. Claude Wild (ministre-conseiller et adjoint du chef de mission, ambassade de Suisse) : en Suisse, le gouvernement est au service de l'industrie et s'abstient de lui imposer un plan bureaucratique. Le Comité estime que le Canada devrait s'inspirer du même principe. Le MAECI devrait consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile actifs à l'étranger pour voir où il serait utile et possible de conclure des accords de libre-échange, et prendre ensuite les mesures voulues pour conclure ces accords. Il importerait de veiller à ce que les entités consultées aient un comportement socialement responsable et donnent une bonne image du Canada.

Recommandation 6

Le gouvernement du Canada devrait continuer de consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile qui ont des activités à l'étranger pour déterminer où se trouvent ses intérêts commerciaux d'un point de vue proactif, c'est-à-dire où le Canada aurait le plus à gagner d'une amélioration de l'accès bilatéral aux marchés, et chercher ensuite à conclure des accords commerciaux avec les pays concernés. Comme les activités des entités canadiennes à l'étranger influent sur la réputation du Canada, il devrait veiller à ce que celles qu'il consulte agissent d'une manière socialement responsable.

Deux pays se distinguent comme dignes d'une considération spéciale. Exception faite des témoins qui représentaient des régions particulières du monde, presque tous ceux qui ont comparu devant le Comité ont parlé de l'importance de la Chine et dit que le Canada devait avoir une stratégie consacrée spécialement à la Chine. L'Inde est également pour le Canada un partenaire économique essentiel qui connaît une vigoureuse croissance.

Le Comité est d'avis qu'il est essentiel à la survie à long terme des entreprises canadienne d'établir avec la Chine et l'Inde des stratégies prévoyant des liens étroits et des investissements directs dans ces pays. On ne saurait surestimer l'importance de ces marchés. En termes simples, si les Canadiens n'investissent pas en Chine et en Inde et n'importent pas de ces pays, d'autres le feront, et les entreprises canadiennes seront lourdement défavorisées par rapport à leurs concurrents étrangers. Bien qu'on impute parfois à la Chine l'érosion de la base manufacturière au Canada, il est un fait que l'établissement de liens économiques plus étroits avec la Chine donnera aux entreprises canadiennes une meilleure chance de tenir bon devant leurs concurrents étrangers. Quant

Liam McCreery (président sortant, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire) a dit au Comité que, lorsque les États-Unis ont signé un accord de libre-échange avec le Maroc, ils avaient obtenu un traitement préférentiel pour leurs producteurs de grain. À première vue, le marché du Maroc peut sembler relativement minier, mais ce pays est la porte d'entrée de toute l'Afrique pour le grain.

De plus, le Canada a toujours fait valoir son accès au marché américain grâce à l'ALÉNA pour attirer l'investissement étranger direct. Il aura du mal à le faire si les autres pays peuvent obtenir un accès plus facile au marché américain directement.

Le Comité est d'avis qu'il faut combler l'écart entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et ses autres grands concurrents, à l'échelle internationale. Les producteurs canadiens méritent d'avoir au moins une chance de livrer concurrence.

Recommandation 5

Les entreprises canadiennes étant exclues, à toutes fins pratiques, de certains marchés parce que des pays concurrents ont conclu avec eux des ententes leur conférant un traitement préférentiel, mais pas le Canada, le gouvernement du Canada devrait déterminer dans quels pays les entreprises canadiennes sont désavantagées par rapport à leurs principaux concurrents et négocier ensuite avec ces pays des accords de libre-échange « défensifs » qui empêcheront le Canada d'être exclu de ces marchés.

Le deuxième volet d'une stratégie de libéralisation des échanges inspirée de l'ALEE consiste à servir les intérêts du Canada en agissant de manière proactive. L'ALEE essaie de garder une longueur d'avance sur l'UE en négociant des accords commerciaux avec des pays avec lesquels l'UE ne l'a pas encore fait. Cet avantage de la première initiative donne aux entreprises de l'ALEE une certaine avance, fut-elle temporaire, par rapport à leurs concurrents de l'UE. Elles ont un bon départ pour établir des partenariats et des relations sur d'autres marchés.

Le Comité estime que le Canada devrait, à partir de ses propres priorités, chercher à conclure des accords « proactifs » de libéralisation du commerce. Les membres du Comité ont des idées diverses sur les accords commerciaux susceptibles d'être bénéfiques. Le Conseil de coopération du Golfe (CCG) et les pays de l'ANASE ne sont que deux exemples parmi bien d'autres.

Toutefois, l'étude réalisée par le Comité ne comprenait pas une analyse exhaustive des accords de libre-échange qui seraient les plus bénéfiques. Il remarque que, dans son *Rapport sur les plans et les priorités 2006-2007*, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) propose un « groupe central de marchés prioritaires »

pour lesquelles l'invité des Brésiliens n'a pas progressé. » Le Comité estime qu'il faut savoir exploiter les occasions comme celle-là au mieux des intérêts commerciaux généraux du Canada.

Une cause possible de cette absence de progrès dans les démarches en vue de conclure de nouveaux accords de libre-échange est que le Canada n'ait pas des ressources suffisantes pour négocier ces accords. Voilà pourquoi le Comité a préconisé dans sa première recommandation l'injection de ressources importantes sur ce plan.

Et pourtant, il est clair que des pays bien plus pauvres que le Canada n'ont pas été freinés par l'insuffisance des ressources pour négocier. Le Comité a appris de la bouche de Son Excellence Eugenio Ortega (ambassadeur du Chili) que le Chili avait signé huit accords de libre-échange depuis 2005, notamment avec la Chine et l'Inde. Voilà qui est remarquable, étant donné que la richesse du Chili, toutes proportions gardées, n'atteint pas la moitié de celle du Canada.

Le Comité estime que le Canada doit chercher avec détermination de nouvelles possibilités de libéralisation des échanges dans le monde. Il recommande que le Canada se donne une double stratégie pour le faire en signant à la fois des accords de libre-échange « défensifs » et « proactifs ».

Le modèle proposé par le Comité est celui de l'AELE. Au cours de sa réunion avec une délégation de parlementaires de cette association, il a été frappé par les parallèles qui se dégagent entre le Canada et l'AELE. Dans les deux cas, il s'agit d'économies prospères situées à proximité de géants de l'économie qui sont à la fois leur principal partenaire commercial et leur plus important concurrent à l'étranger. De plus, comme le Canada le fait avec les États-Unis, l'AELE profite de son accord de libre-échange avec l'UE, et de la proximité de ce marché, pour attirer des investissements étrangers directs des quatre coins du monde.

La recherche d'accords de libre-échange de l'AELE se fait selon deux axes. Il s'agit d'abord de veiller à ce que ses entreprises ne soient pas évincées des marchés où l'UE aurait un accès préférentiel. Par conséquent, l'AELE s'est empressée de conclure des accords commerciaux avec des pays qui en ont déjà un avec l'UE ou sont en voie d'en négocier un. Ce sont les accords que le Comité décrit comme « défensifs ».

Le Comité croit que le Canada devrait adopter une approche semblable à l'égard de ses principaux concurrents internationaux. Il a déjà été signalé que les États-Unis avaient signé des accords de libre-échange avec 15 pays. Si on met de côté le Mexique, le Chili et Israël, cela veut dire que les producteurs américains ont systématiquement un avantage concurrentiel sur les entreprises canadiennes dans 11 pays. Si on veut que les entreprises canadiennes réussissent, il faut au moins leur donner une chance d'affronter la concurrence à armes égales.

Recommandation 4

Le gouvernement du Canada devrait chercher à faire aboutir le plus rapidement possible les négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, Singapour et la Corée du Sud pour conclure des ententes favorables aux intérêts du Canada.

4. Signer de nouveaux accords de libre-échange

Nous n'avons négocié que trois petits accords bilatéraux alors que le reste du monde négocie avec frénésie. Les Américains, les Chinois et les Européens sont extrêmement actifs et s'efforcent d'élargir leur accès aux autres marchés [...] Il est temps pour le Canada de réintégrer la partie.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conférence Board du Canada

Mener à bien les négociations sur les accords commerciaux qui n'ont que trop tardé n'est qu'un élément d'une politique commerciale fructueuse. Sur le plan mondial, le Canada est dans une situation difficile qui continue de se dégrader. Tous ses grands concurrents sur les marchés internationaux négocient des accords de libre-échange à un rythme effréné. Chaque fois qu'un nouvel accord est signé, les entreprises canadiennes perdent un peu de terrain. Pourquoi? Parce que ces accords modifient l'équilibre de la concurrence en faveur des entreprises étrangères. Si des droits tarifaires de 10 p. 100, par exemple, frappent les produits d'une entreprise canadienne alors qu'un concurrent de l'UE ou des États-Unis peut vendre les siens sur le même marché en franchise, l'exportateur canadien ne tardera pas à voir son marché disparaître. Le Canada ne pourra pas livrer concurrence dans le monde s'il ne fait rien pour enrayer ce déséquilibre de la concurrence qui le défavorise.

La solution est simple : le Canada doit se mettre à signer lui aussi des accords bilatéraux de libre-échange. Parfois, ces accords ouvriront de nouveaux marchés aux entreprises canadiennes. Dans d'autres cas, ils empêcheront simplement le Canada de se faire évincer de certains marchés. Quoi qu'il en soit, le Canada a grand besoin de ces accords.

Exception faite des négociations en cours dont il a été question dans la section précédente, le Canada a entamé des entretiens préliminaires sur le libre-échange avec la Communauté andine (Pérou, Colombie, Équateur et Bolivie) et la République dominicaine. À notre avis, il faut faire beaucoup plus. Kenneth Frankel (membre du Conseil, conseiller du commerce international, Conseil canadien pour les Amériques) a signalé que, en novembre 2004, le Brésil est venu frapper à la porte du Canada pour négocier un accord de libre-échange. Il ne s'est rien passé : « Il existe plusieurs interprétations des raisons

accordé aux États-Unis des concessions qu'elle n'était pas disposée à concéder au Canada. Pour leur part, les négociateurs canadiens n'étaient pas prêts à accepter un accord inférieur qui aurait désavantagé le Canada à long terme par rapport aux États-Unis Associates Limited) et ceux qui appuient la position voulant que le Canada n'accepte pas sur ce marché. Le Comité est d'accord avec Peter Clark (président, Grey, Clark, Shih and Associates Limited) et ceux qui appuient la position voulant que le Canada n'accepte pas un accord de moindre qualité.

Quant aux pourparlers avec la Corée du Sud, qui ont débuté en 2005, ils se sont poursuivis sans interruption. Les négociations les plus récentes se sont déroulées du 29 janvier au 1^{er} février 2007. Parmi les discussions en cours ou envisagées sur le libre-échange, c'est l'accord avec la Corée du Sud qui présente le plus important potentiel économique pour le Canada.

Bien que les efforts de négociation au cours des six dernières années n'aient guère donné de résultats, le Comité trouve un réconfort dans les informations voulant qu'on ait récemment accompli des progrès dans toutes ces négociations. La septième série de négociations avec Singapour, et la première depuis 2003, s'est déroulée en février 2007. Après une pause de six ans, les négociations avec l'ALEE ont repris en septembre 2006. Il n'y a pas eu d'entretiens officiels avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale depuis 2004, mais les deux parties ont eu des rencontres officielles plusieurs fois au cours de l'année écoulée afin de régler les problèmes en souffrance.

Néanmoins, le Canada doit s'efforcer davantage, dans l'intérêt de ses entreprises, d'exploiter les occasions de libéralisation des échanges et de l'investissement. D'autres pays industrialisés, qui sont du reste nos principaux concurrents sur les marchés mondiaux, ont progressé beaucoup plus que le Canada. Le Comité a appris que les États-Unis, par exemple, avaient signé des accords avec 15 pays. L'UE et l'Australie ont conclu des ententes et négocient avec des pays des quatre coins du monde. Chaque nouvel ALE signé par d'autres pays désavantage systématiquement les entreprises canadiennes sur les marchés en question. Nous devons participer à ce mouvement, au risque d'être exclus.

À l'évidence, le Comité est convaincu que le Canada doit être plus énergique dans la libéralisation du commerce et de l'investissement dans le monde entier. La première recommandation du présent rapport demande précisément à cette fin une augmentation des ressources consacrées aux négociations.

Le Comité estime que la première étape, dans cet effort renouvelé visant à signer des accords de libre-échange, consiste à conclure les négociations qui ne sont pas terminées. Il se peut que des raisons légitimes expliquent les retards, mais le fait que les pourparlers avec le Groupe des quatre d'Amérique centrale et Singapour sont dans leur septième année et que ceux qui se poursuivent avec l'ALEE en sont dans leur dixième année, constitue en soi un message : le Canada est incapable de conclure un accord. Nous devons conclure ces accords et passer à autre chose.

par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) : les États du Golfe et l'Asie du Sud-Est. Les objectifs du Comité sont d'appuyer les entreprises canadiennes dans la région, d'insuffler un nouveau dynamisme aux contacts entre gouvernements et de faire savoir que le Canada est prêt à faire des affaires avec le monde entier.

3. Conclure les négociations en cours sur des accords de libre-échange

Si le Canada ne peut pas arriver à une entente avec ce qui constitue essentiellement un port franc, on pourra s'interroger sur sa capacité de conclure un accord avec des pays ayant des barrières commerciales sensiblement plus importantes. Cela ne veut pas dire que nous ne devrions pas essayer de conclure un accord avec l'ensemble de l'ANASE, mais nous ne faisons pas très bonne figure après six ou sept années de vaines négociations avec Singapour.

Yuen Pao Woo, président et codirecteur général,
Fondation Asie Pacifique du Canada

La pièce maîtresse de toute stratégie sur le commerce international doit être la suppression des obstacles qui entravent l'expansion du commerce et de l'investissement. Les accords de libre-échange (ALE) sont le principal moyen d'y parvenir.

Actuellement, le Canada a des ALE avec cinq pays : les États-Unis et le Mexique, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et le Chili, Israël et le Costa Rica, aux termes d'accord bilatéraux. Il a également des négociations officielles en cours sur le libre-échange avec quatre autres pays ou groupes régionaux : Singapour, l'Association européenne de libre-échange (ALE — Norvège, Suisse, Islande et Liechtenstein), le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Nicaragua, Guatemala, Honduras et Salvador) et la Corée du Sud.

Les dernières négociations fructueuses du Canada sur le libre-échange remontent à 2001. Un grand nombre des négociations en cours traînent depuis des années ou se sont enlisées. Ainsi, les négociations avec l'AELE ont débuté en 1998, mais se sont retrouvées dans une impasse en 2000 à propos de la protection du secteur canadien de la construction navale. De la même façon, les négociations avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale ont commencé en 2001, mais il n'y a plus eu de négociations officielles depuis 2004. Dans ce cas, le manque de progrès est attribuable à des problèmes d'accès au marché dans des domaines comme l'agriculture et les textiles.

Les entretiens avec Singapour ont également été amorcés en 2001, mais ils sont au point mort depuis 2003. Dans ce cas, le Comité est d'avis que ce retard est injustifiable. En effet, il a appris que, pendant les négociations entre le Canada et Singapour, les États-Unis ont entrepris les négociations avec ce même pays et ont conclu avec lui leur propre accord de libre-échange. Le Canada était disposé à reprendre l'accord entre les États-Unis et Singapour comme modèle dans ses propres négociations, mais Singapour avait

Bien que les contacts de haut niveau entre gouvernements soient importants, on a également fait remarquer au Comité que tous les types de visites n'ont pas la même utilité; celles qui se résument à peu près uniquement à des séances de photos pour la signature de contrats n'ont aucune valeur lorsqu'il s'agit de promouvoir le développement du commerce; la préparation de ces contrats prend des années. Le premier ministre, le ministre du Commerce international, les comités parlementaires et les hauts fonctionnaires ont un rôle précieux à jouer aux premiers stades du développement du commerce. Il s'agit de nouer des relations, d'ouvrir les portes pour les entreprises et de faire savoir que nous souhaitons des liens politiques, économiques et sociaux plus étroits. Tout cela a une influence déterminante.

Si les visites à l'étranger de parlementaires et de fonctionnaires canadiens sont tellement bénéfiques, pourquoi ne sont-elles pas plus fréquentes? Les témoins se sont empressés de répondre : au grand détriment du développement de notre commerce international et de notre compétitivité à long terme, nous craignons trop que les voyages à l'étranger ne soient perçus comme du gaspillage. De plus, lorsque le gouvernement est minoritaire, les obstacles politiques aux déplacements à l'étranger ne sont que plus importants.

On a toutefois dit au Comité qu'il fallait surmonter ces craintes et ces problèmes d'ordre politique. Nous devons nous préoccuper non de la perception qu'on peut avoir de ces voyages au Canada, mais de la façon dont ils sont vus de l'étranger, c'est-à-dire comme une marque d'amitié et la manifestation d'une volonté de développer nos relations internationales.

On a même dit au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes qu'il devait lui-même jouer un rôle de premier plan dans la promotion du commerce à l'étranger. Le Comité est parfaitement d'accord.

Recommandation 3

Attendu que, pour de nombreux pays, l'établissement d'étroites relations de gouvernement à gouvernement est une condition fondamentale de resserrment des liens économiques entre pays, le gouvernement du Canada et les parlementaires canadiens devraient veiller à ce qu'il y ait de nombreuses visites ciblées et bien planifiées à destination et en provenance des marchés prioritaires. Le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes devrait participer activement à ces visites.

Le Comité ajoute un dernier mot à ce sujet : il entend lui-même prendre l'initiative d'établir des contacts de haut niveau avec d'autres pays. Les membres du Comité s'entendent pour réaliser au printemps une mission d'observation en Union européenne, qui est au deuxième rang des plus importants marchés du Canada pour le commerce et l'investissement, et dans deux autres régions considérées comme des marchés prioritaires

Dwain Lingenfelter (président-directeur général de Nexen Inc. et vice-président aux relations avec le gouvernement, Conseil de commerce canado-arabe) a fait observer que, dans les États arabes, le Canada a lancé comme message qu'il ne tenait pas à établir des relations plus étroites avec la région. Comment en est-on arrivé à cette conclusion? Les députés, les ministres, les comités parlementaires et les hauts représentants du gouvernement se rendent rarement dans la région. On a dit au Comité que, lorsque les législateurs canadiens évitent de se rendre dans des pays comme le Yémen, le message qui est transmis, c'est que le Canada, au mieux, néglige ces marchés qu'il pourrait exploiter et, au pire, insulte ces pays.

Bien sûr, le Canada n'envoie pas ce message délibérément. Néanmoins, on a dit au Comité que, en ne se rendant pas à l'étranger pour cultiver des relations plus solides, les parlementaires canadiens faisaient comprendre que le Canada ne tient pas à établir des relations commerciales plus étroites dans le monde. C'est là un message diamétralement opposé à celui que nous devrions lancer.

Les entreprises canadiennes qui sont actives sur les marchés mondiaux demandent notre aide. Les parlementaires ne peuvent pas s'occuper directement du commerce et de l'investissement, mais ils ont un rôle précieux à jouer dans le cadre d'une politique bien coordonnée sur le commerce international. Plus expressément, le commerce et l'investissement doivent reposer, dans de nombreux pays, sur des relations internationales. Plusieurs témoins ont souligné que ces relations ne se limitent pas aux contacts entre les entreprises; elles englobent également des contacts entre gouvernements, que ce soit au niveau des fonctionnaires ou des législateurs. Lorsque le premier ministre, des comités parlementaires ou même des députés pris individuellement se rendent dans d'autres pays, ils montrent que le Canada tient vraiment à multiplier ses liens politiques, sociaux et économiques dans le monde. Il est également important d'inviter des députés de l'étranger.

D'autres pays ont pris conscience de l'importance des relations entre gouvernements pour resserrer les liens en matière de commerce et d'investissement. Les entreprises canadiennes en ont souffert. Le Comité a appris que l'Australie était un chef de file dans l'établissement des relations entre gouvernements. Par exemple, des visites de ministres du gouvernement australien et de commissions parlementaires australiennes ont lieu régulièrement dans les Émirats arabes unis, et le commerce de l'Australie avec cet État en a énormément profité.

Il n'y a pas que l'Australie qui ait recours aux contacts entre gouvernements comme moyen de promouvoir le commerce et l'investissement. On a fait savoir au Comité que de nombreux autres pays qui concurrencent directement les entreprises canadiennes appliquent la même approche. Par contre, le Canada ne fonctionne pas de la même manière, de sorte que ses entreprises sont dès le début désavantagées par rapport à celles de pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la Chine et la France.

Enfin, Eric Siegel (président et chef de la direction, Commerce international, Exportation et développement Canada) a informé les membres du Comité que son organisation, Exportation et développement Canada (EDC), n'était pas autorisée par la loi à ouvrir ses propres bureaux à l'étranger. Ses représentants doivent partager les locaux des diplomates à l'étranger, qui ne sont pas toujours idéalement situés. Il a ajouté qu'EDC était limité dans le choix de ceux qu'il souhaite engager à l'étranger. Le Comité souhaite que ces restrictions, entre autres, fassent l'objet d'une étude.

Recommandation 2

Le gouvernement fédéral devrait entreprendre immédiatement une étude des restrictions législatives actuelles qui empêchent l'Exportation et développement Canada de se donner une présence plus affirmée dans les marchés émergents et lever ces restrictions lorsque c'est possible.

2. Accroître le nombre de visites de haut niveau entre gouvernements

Nous devons convaincre nos journaux et les citoyens qu'il faut payer un prix pour faire des affaires, que lorsqu'un député, un ministre ou un représentant du gouvernement voyagent dans ces pays, le rendement sur le prix des billets d'avion est considérable, et votre rôle dans le développement des entreprises est important.

David Hutton, directeur général,
Conseil de commerce canado-arabe

Dans ma société, qui fait du commerce international, si je reste à Calgary à attendre que les gens viennent me voir, je ne ferai aucune affaire et je perdrai mon emploi — et je mériterais de le perdre puisque que je ne ferai pas ce que je suis supposé faire pour travailler dans le développement du commerce international.

Le Comité doit adopter cette attitude. Quels que soient les critiques, votre rôle consiste en partie à éduquer le public. Nous pouvons vous aider, mais nous devons être en mesure non seulement de défendre ce que vous faites, mais de célébrer les réussites accomplies par les députés et les ministres ou celles du premier ministre lorsqu'il fait ce genre de visite.

Dwain Lingentfeller (président-directeur général de Nexen Inc. et vice-président aux relations avec le gouvernement,
Conseil de commerce canado-arabe)

Pour honorer l'engagement de l'État à promouvoir le commerce et l'investissement, il ne faut pas s'en tenir à la seule bureaucratie. Certes, lorsqu'on demande : « Où est le Canada? », on songe généralement à la pénurie de délégués commerciaux et à une représentation diplomatique insuffisante à l'étranger, comme on l'a expliqué plus haut, mais il faut que les ministres et les parlementaires fassent aussi leur part du travail.

On a également attiré l'attention du Comité sur l'utilité des groupes de commerce bilatéraux pour les délégués commerciaux canadiens et les petites entreprises au Canada et fait remarquer que le gouvernement devrait augmenter le financement qu'il leur procure. Il faut trouver des moyens de travailler davantage avec ces organisations et renforcer le soutien fédéral aux partenariats commerciaux et à l'accroissement du rayonnement.

Le Comité estime que les dépenses fédérales consacrées au commerce devraient être majorées de pas moins de 50 p. 100. Comme il l'a déjà signalé, le commerce international est d'un apport vital pour l'économie canadienne, et l'insuffisance des ressources financières et humaines consacrées à cette activité entrave les efforts déployés par le Canada pour demeurer concurrentiel sur le marché mondial. Une partie de ces nouvelles ressources devrait servir à ouvrir des ambassades là où il est justifié de le faire.

Recommandation 1

Le gouvernement du Canada devrait majorer de pas moins de 50 p. 100 les dépenses actuellement consacrées à la négociation et à la promotion en matière commerciale. Ces nouvelles ressources devraient être affectées :

- aux négociateurs commerciaux;
- aux délégués commerciaux;
- à de nouveaux bureaux diplomatiques dans les pays et régions qui présentent un potentiel commercial appréciable pour le Canada (la Chine, l'Inde, les États du golfe Persique et les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, pour ne nommer que ceux-là);
- à des programmes d'expansion du commerce international, notamment au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qu'il faudrait réorganiser;
- à la commercialisation et la promotion vigoureuses du Canada et des produits canadiens à l'étranger; et,
- aux associations commerciales bilatérales.

Dans l'élaboration des programmes de commerce international, il faut chercher à faire reposer ces programmes sur les besoins du client. Il est impérieux de soumettre régulièrement à un examen les organismes et ministères du gouvernement et les sociétés d'État, qui s'occupent du commerce international dans le monde, pour s'assurer que leurs services répondent vraiment aux besoins des entreprises canadiennes.

participation des instances politiques dirigées par le Cabinet du premier ministre et un soutien gouvernemental considérable pour les délégations commerciales, les chambres de commerce et d'autres initiatives.

Le Comité a recueilli des témoignages selon lesquels nos négociateurs commerciaux sont débordés de travail et nos délégués commerciaux font un travail splendide, mais leurs efforts sont entravés par le manque de ressources. On lui a dit qu'il était essentiel d'avoir plus de bureaux et plus de représentants sur place.

Même si la valeur de ces ressources est reconnue, les témoins tenaient le même discours : où est le Canada? Il est l'un des grands pays commerçants et il devrait avoir une solide présence sur tous les marchés à forte croissance dans le monde. Or, pour quelque raison inexplicable, ce n'est pas le cas.

Pour le Canada, rien n'est plus important que le commerce. Ce dont il a besoin, c'est d'une importante augmentation des ressources consacrées aux marchés qui ont un fort potentiel de croissance des échanges commerciaux. Comme l'a expliqué au Comité Dwain Lingenfelter (président-directeur général de Nexen Inc. et vice-président aux relations avec le gouvernement, Conseil de commerce canado-arabe), « [...] ce n'est pas le point de vue du gouvernement du Canada sur cette question. Le gouvernement ne considère pas que c'est un investissement [...] Il faut augmenter le budget et récompenser la réussite. Si une entreprise prospère dans une région, alors ce budget devrait systématiquement être augmenté en conséquence. Pourquoi? Parce que le rendement sur cet investissement, qui est mesurable, retourne directement aux contribuables canadiens. » M. Lingenfelter a donné l'exemple du Yémen, où le Canada est le pays du G8 qui investit le plus. Mais c'est le seul qui n'y a pas d'ambassade. Il est grand temps que nous commençons à considérer les dépenses consacrées au développement du commerce international comme un investissement dans la prospérité.

Il est également essentiel que les Canadiens, tant les agents commerciaux du gouvernement que les entreprises, fassent preuve de patience sur les marchés émergents, car il faut du temps pour établir une solide présence canadienne. Il ne faut pas que notre engagement dans ces pays se fasse par intermittence.

On a également dit au Comité que le gouvernement fédéral offrait des programmes d'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) pour qu'elles se préparent à exporter et ensuite pour les soutenir dans leurs opérations commerciales internationales lorsqu'elles tentent de saisir des occasions ailleurs dans le monde. Il arrive souvent que ces petites entreprises n'aient pas les moyens ou l'occasion d'exploiter ces nouveaux marchés à elles seules. Les programmes qui appuient directement les PME sont efficaces, mais il faudrait en accroître le financement.

1. Accroître de pas moins de 50 p. 100 les ressources fédérales affectées au commerce

C'est cette présence et la capacité de maintenir le dialogue qui créent des possibilités d'affaires. À cette fin, nous avons besoin d'un plus grand nombre de représentants sur le terrain, notamment des représentants du commerce international. Je suis sûr qu'il serait une influence considérable à cause des nombreuses réunions que ces gens pourraient organiser. Les délégués n'arrêtaient pas de courir. Nous pouvons le constater chaque fois que nous leur rendons visite. Nous organisons des réunions avec eux pour faire venir plus de gens. Nous participons à ces choses. Les délégués constituent les ressources dont nous avons besoin pour obtenir des résultats.

Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef, Affaires générales, Exportation et développement Canada

Un défi qui se pose pour nous, et qui se pose d'ailleurs depuis plusieurs années, est de prendre les mesures nécessaires et d'engager les ressources nécessaires pour atteindre ces objectifs convenus. En deux mots, il faut agir. Il faut des ressources, et il faut la volonté collective. L'Union européenne, les États-Unis, l'Australie, l'Inde, la Chine, Singapour et bien d'autres ont de l'avance sur nous.

David Hutton, directeur général, Conseil de commerce canado-arabe

Il est devenu flagrant pour les membres du Comité que l'une des grandes lacunes de la politique commerciale du Canada est que le gouvernement fédéral ne consacre pas assez de ressources aux efforts de négociation en matière commerciale et à la promotion du commerce tant au Canada qu'à l'étranger. Nous devons affirmer notre présence sur le plan commercial dans le monde et consacrer beaucoup plus d'argent, de ressources humaines et d'efforts au commerce. Ces dernières années, d'autres domaines prioritaires de l'activité gouvernementale comme les transferts aux provinces, le dispositif militaire canadien et l'aide à l'étranger ont tous eu droit à des augmentations considérables des dépenses fédérales. Pourquoi faire exception pour le domaine du commerce international et l'investissement, alors que ce secteur est une importante source de la richesse qui permet au Canada de financer ses dépenses dans ces autres domaines?

Le Canada doit être mieux représenté dans les pays qui présentent un potentiel de croissance des échanges commerciaux. Comme il est dit dans la deuxième citation qui figure plus haut, l'Union européenne, les États-Unis, l'Australie, l'Inde, la Chine et Singapour semblent tous plus dynamiques que le Canada sur ce plan. De plus, on a signalé au Comité que l'Espagne avait décidé d'adopter une stratégie particulièrement énergique à l'égard de l'Amérique latine prévoyant toute une série de politiques, une

l'économie canadienne plus concurrentielle et productive, ce qui, par ricochet, aide les entreprises à réussir sur la scène mondiale. La politique sur le commerce international et l'investissement doit donc être au centre de toute stratégie canadienne sur la compétitivité.

Compte tenu de l'importance du commerce et de l'investissement, ainsi que de la participation aux chaînes mondiales d'approvisionnement si nous voulons créer de la richesse, des emplois et de la prospérité au Canada, il est très inquiétant de lire sous la plume d'experts reconnus que le Canada a une politique commerciale qui est en fait à bout de souffle¹. Il ne manque pas de données statistiques pour étayer ce point de vue : le Canada perd des parts de marché comme source et destination de l'investissement étranger direct; même si les prix des produits de base sont bons, les exportations de marchandises n'ont augmenté en moyenne que de 2,6 p. 100 par année depuis 2002; et l'apport des exportations de biens et services à l'économie canadienne diminue. C'est ce dernier point qui est le plus préoccupant. S'il est vrai qu'une vigoureuse demande intérieure tient l'économie canadienne à flot pour l'instant, elle ne pourra pas le faire indéfiniment.

Pour le Comité, il est clair que le Canada a besoin d'une politique commerciale plus dynamique. En réalité, l'expression même de « politique commerciale » est maintenant dépassée. Le Canada a besoin d'une stratégie sur le commerce international qui soit claire et bien orientée, une stratégie qui reconnaisse l'importance du commerce et de l'investissement pour la prospérité au Canada, notamment dans sa relation avec la productivité et avec la compétitivité sur le plan intérieur.

Voilà pourquoi le Comité a entrepris en octobre 2006 de tenir des audiences sur la politique canadienne visant le commerce et l'investissement. Son objectif était de cerner les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes à l'étranger, de repérer les difficultés qu'elles doivent affronter et de présenter des recommandations au gouvernement du Canada pour qu'il élabore une stratégie solide sur le commerce international, une stratégie conçue pour aider le Canada à redevenir un chef de file mondial en matière de commerce et d'investissement.

Si on veut atteindre cet objectif, il faut agir de toute urgence. Le Canada est en train de disparaître de la scène mondiale, alors que c'est le marché mondial qui lui permet d'avoir un niveau de vie élevé. Le présent rapport propose un plan en dix étapes pour élaborer une meilleure politique canadienne sur le commerce international. Le Comité estime que ces étapes aideront à redonner au Canada la place qu'il occupait sur la scène économique mondiale et contribueront à rendre la société canadienne plus productive et plus prospère.

¹ <http://www.irpp.org/po/archive/oct06/hart.pdf>.

VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE COMMERCIALE EN DIX ÉTAPES

INTRODUCTION

Dans le monde industrialisé, le Canada est l'un des pays qui dépendent le plus du commerce. Notre économie, nos emplois, nos services sociaux et notre niveau de vie sont tous des aspects indissociables à notre capacité de participer aux marchés mondiaux, tant pour les échanges commerciaux que pour l'investissement. Il suffit de rappeler deux faits pour bien le faire comprendre : les exportations de biens et de services représentent près de 37 p. 100 de l'économie canadienne et, selon les estimations, près du cinquième des emplois au Canada sont liés au commerce international.

Pourquoi le commerce est-il aussi important pour le Canada? La réponse classique, c'est que le marché intérieur ne nous suffit pas pour parvenir à l'autarcie et maintenir notre niveau de vie actuel. C'est ce qui explique que nous avons toujours mis l'accent sur l'exportation; si nous pouvons vendre à l'étranger, nous pouvons produire plus que ce dont nous avons besoin. Ce surcroît de production permet de créer des emplois et de la richesse, et les entreprises peuvent prendre de l'expansion et améliorer leur efficacité grâce à des économies d'échelle.

Cette idée est généralement bien comprise au Canada. Malheureusement, c'est une conception dépassée du contexte mondial des affaires à notre époque. La conception mercantiliste du monde a perdu tout crédit : les exportations et les importations ne vont pas à contre-courant les unes des autres, les importations nous faisant perdre des emplois et les exportations créant de la richesse. De plus en plus, les exportations et les importations — sans oublier l'investissement étranger direct (IED) — sont reconnues comme inextricablement liées les unes aux autres dans le contexte de la prospérité économique à long terme du Canada.

Et c'est d'autant plus vrai que le commerce international évolue. Les entreprises ne se contentent plus de fabriquer leurs produits à un seul endroit et de les exporter à partir de là. De plus en plus, elles participent à des chaînes de valeur mondiales; elles se livrent à une production de plus en plus spécialisée, et il peut arriver que le produit final soit assemblé dans un pays à partir de composantes venues des quatre coins du monde. Les exportations, les importations et l'investissement direct sont liés entre eux dans le paradigme économique qu'est le « commerce d'intégration ».

Le fil conducteur, entre le commerce et l'investissement, d'un côté, et la prospérité économique, de l'autre, est la compétitivité. On peut même dire que la relation entre les deux favorise un renforcement mutuel : le commerce et l'investissement aident à rendre

OPINION DISSIDENTE : PARTI BLOC QUÉBÉCOIS	53
OPINION DISSIDENTE : NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE	55
PROCÈS-VERBAL	59

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
LES DIX ÉTAPES	3
1. Accroître de pas moins de 50 p. 100 les ressources fédérales affectées au commerce.....	3
2. Accroître le nombre de visites de haut niveau entre gouvernements.....	6
3. Conclure les négociations en cours sur des accords de libre-échange.....	9
4. Signer de nouveaux accords de libre-échange.....	11
5. Conclure des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger et d'autres accords bilatéraux	16
6. Faire office de chef de file à l'OMC.....	19
7. Améliorer la compétitivité de l'Amérique du Nord pour réussir à l'échelle de la planète	21
8. Améliorer les politiques nationales pour aider les entreprises canadiennes à être concurrentielles à l'échelle internationale	24
9. Intensifier les flux d'investissements directs étrangers et le commerce de services.....	27
10. Mettre en place une politique commerciale intégrée.....	30
UN DERNIER MOT	32
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	33
ANNEXE A : TÊMOINS.....	39
ANNEXE B : MÉMOIRES.....	43
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	45
OPINION DISSIDENTE : PARTI CONSERVATEUR	47
OPINION DISSIDENTE : PARTI LIBÉRAL	49

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

HUITIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié la politique commerciale du Canada a convenu de présenter le rapport suivant.

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Leon Benoit, député

VICE-PRÉSIDENTS

Serge Cardin, député
Lui Temelkovski, député

MEMBRES

Dean Allison, député
L'hon. Navdeep Bains, député
Guy André, député
Ron Cannan, député
L'hon. Dominic LeBlanc, député
Pierre Lemieux, député
John Maloney, député
Ted Menzies, député

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

L'hon. Mark Eyking, député
L'hon. Helena Guergis, député

GREFFIER DU COMITÉ

Normand Radford

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires
Peter Berg, Analyst
Micheal Holden, Analyst

**VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE
COMMERCIALE - DIX ÉTAPES**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Leon Benoit, député

AVRIL 2007

39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION



Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>
En vente : Communication Canada — Edition, Ottawa, Canada K1A 0S9

**VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE
COMMERCIALE - DIX ÉTAPES**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Leon Benoit, député

AVRIL 2007

39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

